

63
2ej.

LIBRO DE ACTA
RECORRIDO
22 JUN 1994

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

LA INDUSTRIA, BASE DEL DESARROLLO
ECONOMICO
(UN MODELO DE DESARROLLO)
1970 - 1992

T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
p r e s e n t a

JOSE LUIS MARTINEZ SANCHEZ

Director de Tesis: Marco Antonio Rocha Sánchez

México, D. F.

1994



TESIS CON
FALLA DE...
...
...



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

IN MEMORIAN

A MI PADRE:

JOSE MARTINEZ RUIZ

AUNQUE NO LO ENTENDISTES ASI
SOY EL REFLEJO DE TUS VIRTU-
DES Y DEFECTOS ME GUIASTE
POR LA VIDA SIN MAS COMPRO-
MISO QUE FORJAR MI CARACTER
Y PERSONALIDAD.

A MI ABUELITA:

ISABEL GARCIA CASTRO

TU ALEGRIA Y EL RECUERDO SIEM-
PRE TIENE DEL ONOR Y LOS CUIDA-
DOS QUE ME BRINDASTE ESTARAN
CONMIGO PERMANENTEMENTE.

A MI TIO:

ANDRES SANCHEZ GARCIA

GRACIAS POR APOYARNOS EN LOS
MOMENTOS MAS DIFICILES ME
INCUICASTE QUE EL TRABAJO Y
LA RESPONSABILIDAD SON NUES-
TROS MEJORES ALIADOS.

AGRADECIMIENTOS

A MI MADRE:

CATALINA SANCHEZ BRITO

EL AMOR MAS GRANDE DE MI VIDA
CON EL RECONOCIMIENTO SIEMPRE
SIEMPRE POR TU SACRIFICIO Y TU
DILIGENCIA PARA LLEARNOS POR
EL CAMINO CORRECTO.

A MIS HERMANOS:

**FELIPE, MARTHA, ANA MARIA,
LORENZO, ARACELI Y SANDRA**

GRACIAS POR SU APOYO INCONDI-
CIONAL, COMPARTO CON USTEDES
ESTE TRABAJO QUE ES UN LOGRO
CONJUNTO Y UN PEQUEÑO TRIBUTO
PARA MI FAMILIA.

A MI DIRECTOR DE TESIS:

MARCO ANTONIO ROCHA SANCHEZ

POR TU INVALUABLE PARTICIPA-
CION EN MI FORMACION ACADE-
MICA EN LA ELABORACION DE
ESTE TRABAJO Y EN MI DESA-
RROLLO PROFESIONAL.

I N D I C E .

I N D I C E.

LA INDUSTRIA, BASE DEL DESARROLLO ECONOMICO. (UN MODELO DE DESARROLLO)

	PAG.
IN MEMORIAN.....	1
AGRADECIMIENTOS.....	2
INDICE.....	3
INTRODUCCION.....	7
1.- EXPOSICIÓN DE MOTIVOS.....	8
2.- PROBLEMATIZACIÓN DEL TEMA.....	9
3.- HIPÓTESIS DE TRABAJO.....	12
4.- OBJETIVOS POR UNIDAD.....	12
I. ASPECTOS METODOLOGICOS.....	14
1.- JUSTIFICACIÓN DE LAS CATEGORIAS BÁSICAS.....	15
A) CONCEPTUALIZACIÓN DE MODELO.....	15
B) ASPECTOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO.....	17
C) MODELOS DE DESARROLLO EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO.....	22
D) PAPEL DE LA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO.....	24
2.- INDICADORES BÁSICOS.....	26
A) INDICADORES DE LA ACUMULACIÓN.....	27
B) INDICADORES DE LA PRODUCCIÓN.....	28
C) MEDICIÓN DE LOS ACERVOS PRODUCTIVOS.....	30
D) CUENTAS NACIONALES.....	31
E) DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.....	33
F) RELACIONES INTERSECTORIALES.....	34

II. EXPERIENCIAS DE INDUSTRIALIZACIÓN.....	35
1.- ECONOMÍAS DE INDUSTRIALIZACIÓN MADURA.....	37
A) ALEMANIA.....	37
B) ESTADOS UNIDOS.....	44
C) JAPÓN.....	52
2.- PAÍSES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN.....	64
A) EN AMÉRICA LATINA.....	65
B) EN EL SUDESTE ASIÁTICO.....	72
3.- PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN.....	79
A) LOS RASGOS BÁSICOS.....	79
B) LA INDUSTRIA EN EL CONTEXTO NACIONAL.....	84
III. INDUSTRIALIZACIÓN Y SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO	88
1.- ANTECEDENTES.....	89
2.- POLÍTICAS DE FOMENTO INDUSTRIAL.....	92
3.- SECTOR INDUSTRIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO.....	100
A) DESARROLLO EXTENSIVO DEL CAPITALISMO.....	101
B) DESARROLLO INTENSIVO DEL CAPITALISMO.....	109
4.- LÍMITES A LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA.....	116
IV. TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.....	125
1.- EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL.....	126
A) EL LIDERAZGO ECONÓMICO.....	127
B) GLOBALIZACIÓN VERSUS REGIONALIZACIÓN.....	132
2.- LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL.....	137
A) EL NUEVO RUMBO TECNOLÓGICO.....	138
B) LA TERCERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL.....	149

V. HACIA UN NUEVO MODELO DE INDUSTRIALIZACION.....	155
1.- DE LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES A LA "PETROLIZACIÓN"	
DE LA ECONOMÍA.....	157
A) LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LEA Y JLP.....	158
B) EL SECTOR INDUSTRIAL DE 1970 A 1977.....	171
C) DEL BOOM PETROLERO A LA CRISIS DE 1982.....	185
2.- EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LOS OCHENTA.....	196
A) LA POLÍTICA ECONÓMICA DE MMH Y CSG.....	199
B) LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL EN MÉXICO.....	239
C) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN NORTEAMERICA.....	269
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	290
1.- VIABILIDAD DEL MODELO SECUNDARIO-EXPORTADOR.....	291
2.- FRAGILIDAD Y OBSTÁCULOS DEL MODELO.....	297
3.- LOS FACTORES DETERMINANTES PARA EL DESARROLLO.....	303
ANEXO ESTADISTICO.....	309
BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA.....	388

INTRODUCCION.

INTRODUCCION.

1.- EXPOSICION DE MOTIVOS.

El presente trabajo pretende formular, a partir de lo realizado en los últimos diez años, un modelo de desarrollo sustentado en una fase superior de industrialización que coadyuve a corregir los desequilibrios del país para transitar hacia el siglo XXI con mejores expectativas de bienestar económico y social. Para ello, se parte de la evaluación del modelo secundario-exportador propuesto por el gobierno mexicano para identificar los rasgos básicos que permitan determinar su viabilidad dentro de un contexto caracterizado por profundas transformaciones. La pretensión de formular un modelo de desarrollo deriva de dos hechos fundamentales: Primero, del agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones, cuyas primeras manifestaciones se presentaron en el sector agrícola que se tornó incapaz de seguir financiando el desarrollo industrial por la constante transferencia de sus recursos hacia éste sector, obstaculizando de esta manera el proceso de acumulación de capital en el campo mexicano. Asimismo, se expresó en la incapacidad del sector industrial de erigirse como el motor del crecimiento económico autosostenido, sin necesidad de recurrir a los excesos del financiamiento externo, del proteccionismo comercial y del intervencionismo estatal, debido a que el aseguramiento de un mercado interno reducido y cautivo frenó la innovación tecnológica, la eficiencia y la productividad de la planta nacional para poder hacer frente a la creciente competitividad existente en la economía mundial. Segundo, de los esfuerzos realizados a partir de la década de los setenta para definir una nueva estrategia de desarrollo sustentada en la apertura comercial, la desregulación de las actividades productivas y la menor intervención estatal en la economía para dejar en las fuerzas del mercado la orientación del modelo de industrialización secundario exportador. Es decir, a partir de dichos años, se abre un largo periodo de transición en busca de la reestructuración econó-

mica del país para configurar nuevas pautas de desarrollo encaminadas a fortalecer la participación del sector industrial en el crecimiento de la economía y consolidar la vocación exportadora del ramo manufacturero con la finalidad de resolver la agobiante dependencia tecnológica y financiera que ha presentado hasta ahora el proceso de industrialización.

Los alcances del trabajo que se pretende se ubican básicamente a nivel teórico, esto es, en la formulación de un cuadro de explicación que permita superar los problemas estructurales de la economía mexicana. Aunque no es nuestra intención elaborar un modelo econométrico, se procurará sustentar el análisis bajo los conceptos e indicadores propios del pensamiento marxista, hasta en la medida en que lo permitan las fuentes de información disponibles. En este sentido, la investigación toma como soporte los planteamientos de Marx en cuanto a las leyes fundamentales, y contradictorias, del funcionamiento del modo de producción capitalista. Quede establecido de antemano que los aportes del marxismo se circunscriben al ámbito metodológico para explicar como el sistema económico se desenvuelve inherentemente a través de crisis recurrentes y como el capital engendra mecanismos para contrarrestar la tendencial caída de la tasa de ganancia. Asimismo, expresa como la competencia y el progreso tecnológico conducen a eliminar a los capitales ineficientes, elevando la productividad y eficiencia de los procesos productivos. Sin ánimo de reinvidicaciones ideológicas sea pues, está, una oportunidad para revalidar las aportaciones de Marx para la comprensión del capitalismo. Desde luego, el análisis no es excluyente y se retomarán los postulados de otras corrientes del pensamiento económico, en particular aquellas derivadas de la CEPAL que tratan de explicar el subdesarrollo latinoamericano para ubicar el atraso de las economías de capitalismo tardío desde un punto de vista propio de la región.

2.- PROBLEMATIZACION DEL TEMA.

A partir de 1940 se instrumenta en México un modelo de desarrollo sustentado en la industrialización por la vía de la sus-

titución de importaciones, particularmente determinado por la coyuntura impuesta por el segundo conflicto bélico mundial, y que alcanza su máxima expresión durante los años sesenta, en pleno auge de la fase expansiva de la posguerra. Sin embargo, los desequilibrios emanados de dicha estrategia de industrialización y la crisis capitalista de la siguiente década obligaron a reformular la ruta del desarrollo en función de la presencia de profundas transformaciones en la economía mundial que imprimieron cambios trascendentales en el proceso de la acumulación de capital. Así, en la primera mitad de los años setenta se intenta configurar un nuevo esquema de industrialización basado en el modelo secundario exportador, articulado plenamente desde 1983 con el llamado cambio estructural de la economía mexicana impulsado por el gobierno de Miguel de la Madrid. Durante los años siguientes, se ponen en marcha diversas acciones encaminadas a tal fin, las cuales se pueden agrupar en tres campos principales: i) Menor intervencionismo estatal (saneamiento de las finanzas públicas, desregularización de las actividades económicas y privatización de la industria paraestatal); ii) Desmantelamiento de la protección al mercado interno (apertura comercial, reducción de las tarifas arancelarias, eliminación de los permisos previos a la importación, ingreso de México al GATT y creación de una zona de libre comercio en norteamérica), y; iii) Reestructuración de la planta productiva (modernización tecnológica y recomposición de las relaciones trabajo asalariado-capital).

Parte fundamental para el análisis se ubica en el reconocimiento de la política económica instrumentada en los últimos cuatro sexenios debido a su participación directa y determinante en las actividades productivas. El Estado como garante de los intereses del capital colectivo ha asumido tradicionalmente un rol protagónico en el proceso de la acumulación producto de la inconsistente formación de una burguesía nacional capaz de conducir la valorización del capital y la reproducción del sistema sin el excesivo paternalismo e intervencionismo estatal. Además, la articulación de la política económica bajo los preceptos de la teoría keynesiana y las crisis recurrentes de los años setenta reafirma-

ron la injerencia del Estado en la economía; mientras, la reordenación económica del país puesta en marcha a partir de 1983 llevaron a revisar las pautas del intervencionismo estatal, cediendo su lugar en la regulación de las actividades productivas a las leyes del mercado. Por ello, una parte sustancial del trabajo se dedica al estudio de las condiciones generadas por la acción del Estado mexicano para, de ahí, abordar el comportamiento del sector industrial.

Ante esta situación, la investigación se centrará en tres líneas de análisis: En primer lugar, reconocer el proceso de industrialización implementado en México desde los años cuarenta, destacando cuáles fueron los alcances del modelo por sustitución de importaciones y qué factores condujeron a su agotamiento. En este punto, se pondrá particular atención al evaluar los esfuerzos realizados para dotar al país de una planta productiva que, aunque heterogénea y desarticulada, permitió la incorporación de México en la economía mundial. El análisis, más que orientarse a exponer un seguimiento exhaustivo del modelo por sustitución de importaciones, recaerá en atemperar logros y debilidades para estar en posibilidades de plantear los lineamientos de un nuevo patrón de industrialización acorde a las condiciones cambiantes en el ámbito internacional y dentro de las limitaciones que imponen la dotación de recursos disponibles en el país. En segundo lugar, ubicar las transformaciones, económicas, financieras, comerciales, tecnológicas, políticas y sociales que dan muestra de la correlación de fuerzas existentes en la economía mundial, como respuesta para buscar resarcir la crisis del sistema capitalista presente desde los años setenta. Desde luego, es de suma importancia ubicar el papel de México para poder dislumbrar los retos y las oportunidades que enfrentará en los próximos años. Por último, se abordarán las políticas instrumentadas por los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo para afrontar los desequilibrios estructurales heredados de dicho modelo de industrialización, así como la participación del boom petrolero para observar cuáles fueron los resultados que finalmente condujeron a la estrepitosa caída de nuestra economía, manifiesta en el colapso financiero de

1982 y en los elevados costos económicos y sociales que tales políticas desenvocaron. De aquí, se procedera a hacer un seguimiento del llamado cambio estructural implementado en el sexenio de Miguel de la Madrid y plasmado con más ahinco en la administración de Salinas de Gortari, como un intento del gobierno federal para retomar la senda del crecimiento económico bajo criterios de racionalidad, fundamentalmente en materia de gasto público y de protección comercial, que conlleven la elevación de la productividad y competitividad de la industria nacional.

3.- HIPOTESIS DE TRABAJO.

El hecho de considerar al sector industrial como el soporte del desarrollo económico radica en la concepción de que la producción industrial y el comercio de bienes manufacturados constituyen los argumentos que respaldan el poderío económico de los países y su ubicación en el concierto internacional, así como el mejoramiento de las condiciones de vida de la población se explica en buena medida por los procesos exitosos de industrialización. Es en este campo donde se ubica la atención del presente trabajo y, consecuentemente, se parte de la idea de que el proceso de industrialización es el punto nodal donde descansa todo proyecto económico que tienda a construir una sociedad más avanzada. En este sentido, se intenta probar la siguiente hipótesis: Es el sector industrial el que determina el grado de desarrollo de una nación y, por ende, el lugar que ocupa dentro de la escala internacional. Asimismo, corroborar que los desajustes en la industria son las causas de fondo explicativas de los desequilibrios macroeconómicos, tan agudamente expuestos durante los años ochenta en países como el nuestro, así como la reestructuración productiva es el resultado de modificaciones en los procesos de trabajo del sector industrial.

4.- OBJETIVOS POR UNIDAD.

En base a este contexto, se parte de la definición de las categorías básicas del análisis en un primer apartado a manera de

marco teórico. Aquí, se abordan los conceptos de modelo y desarrollo económico, así como los indicadores correspondientes que otorgan sentido al estudio que se pretende. En el segundo apartado se observan las experiencias de industrialización que han seguido los países desarrollados y las naciones de reciente industrialización con la finalidad de resaltar los elementos significativos del proceso y contrastarlos con el caso mexicano. Para ello, en el tercer apartado se atiende al modelo de industrialización por sustitución de importaciones en México a fin de evaluar los alcances y limitaciones del desarrollo económico durante el periodo 1940-1970. Enseguida, cuarto apartado, se ubican las transformaciones recientes de la economía mundial que se pueden sintetizar en la configuración de un nuevo orden internacional en los noventa y en la reconversión industrial que acompaña a la tercera revolución tecnológica. Esto con la intención de identificar las cambiantes condiciones en la acumulación de capital y sus repercusiones para países como el nuestro que se proponen incorporarse a las nuevas corrientes del mercado mundial. Finalmente, en el quinto apartado se analiza el comportamiento de la economía mexicana y del sector industrial en particular durante el periodo 1970-1992, con la idea de retomar los elementos que sustentan el nuevo modelo de industrialización basado en la promoción de las exportaciones manufactureras.

Ante este panorama estaremos en posibilidades, primero de evaluar el modelo de industrialización que se está definiendo, resaltando los alcances y obstáculos de la economía mexicana para aspirar al desarrollo económico precisamente en base a la consolidación de su sector industrial y, segundo, proponer medidas que complementen o redefinan en su caso un modelo de industrialización que permita acceder a tal objetivo para alcanzar una mejor posición dentro de la escala internacional.

I. ASPECTOS METODOLOGICOS.

I. ASPECTOS METODOLÓGICOS.

1.- JUSTIFICACION DE LAS CATEGORIAS BASICAS.

En los últimos años han sido notables los avances en el campo del conocimiento humano que tratan de explicar el comportamiento del mundo en que vivimos. La ciencia económica no es ajena a esta situación, por el contrario, hoy en día se dispone de innovadoras técnicas y herramientas de análisis en el procesamiento de datos que permiten configurar esquemas más completos de explicación de los sistemas económicos, tanto desde el punto de vista de su devenir histórico, como a partir de las relaciones de causalidad existentes entre las variables que lo conforman.

El desarrollo de las matemáticas, la estadística, la informática y las telecomunicaciones permiten incorporar elementos para el análisis de los fenómenos económicos presentes en el último cuarto de siglo. Tal es así que en la mayoría de la literatura económica contemporánea se observa un creciente uso de los instrumentos de análisis emanados del progreso tecnológico, resultando imprescindible en la investigación económica la aplicación de las computadoras, de los métodos estadísticos y de los flujos de información que caracterizan a la llamada tercera revolución industrial.

a) CONCEPTUALIZACION DE MODELO.

Es así, que el análisis económico se apoya en la simulación de modelos, simples o complejos, tendientes a representar una situación dada, aislando las relaciones existentes entre las variables consideradas estratégicas y que puedan ser susceptibles de cuantificarse. Es decir, se procura representar los aspectos determinantes de los factores explicativos de una realidad social destacando la significación lógica que guardan unas relaciones respecto de otras. Desde luego, estas relaciones no se derivan exclusivamente de la observación del mundo real, sino de esquemas

más o menos simplificados de esa realidad. Asimismo, no basta la descripción sumaria de los elementos que conforman un sistema económico, es menester avanzar en el estudio crítico de una realidad concreta bajo las categorías básicas que se derivan del análisis abstracto. Siguiendo a C. Furtado se puede señalar que "un modelo no sólo es, ni mucho menos, una lista de variables; más que eso, un modelo es esencialmente un conjunto de relaciones perfectamente definidas entre dichas variables"¹; relaciones expresadas en un sistema de ecuaciones que otorgan sentido y determinan comportamiento a las variables en cuestión. Esto es, expresan relaciones de causa y efecto entre los fenómenos significativos que explican el comportamiento del mundo real o de una parte de él. En el mismo sentido, F. Zamora apunta que un modelo es "un juego de relaciones entre un (conjunto) de variables, en el que aquéllas se expresan bajo la forma de ecuaciones, y con el cual se pretende hacer representaciones simbólicas cerradas de la interacción de ciertos fenómenos económicos, que se extienden a un sistema económico"².

En consecuencia, el uso de modelos en la ciencia económica no se debe limitar solamente a explicar el funcionamiento del sistema económico a tratar, se requiere a su vez constatar la eficacia explicativa de dicho modelo frente a una realidad concreta e históricamente determinada. Así, la construcción de los modelos en el análisis económico presenta como punto de partida el mundo real y una vez que trasladamos, por medio de la abstracción, las relaciones significativas a un sistema teórico, se debe de retornar a la reinterpretación de ese mundo real. De hecho, el círculo se completa "habiendo partido de una porción del mundo real, (...) se llega a conclusiones acerca de él por medio de instrumentos absolutamente teóricos. Su primer paso implica una abstracción del mundo real hacia un modelo lógico simplificado. El segundo requiere el empleo de un argumento lógico para llegar a una conclusión en abstracto. En el último paso se vuelve al mundo real por medio

- 1.- Furtado, C. *Teoría y Política del Desarrollo Económico*; Siglo XXI Editores; 1987; pag. 240.
- 2.- Zamora, F.; *Tratado de Teoría Económica*; Editorial F.C.E.; México; 1984; pag. 61.

de una interpretación que plasma conclusiones en términos del mundo concreto, sensible, de la realidad física"³.

Resumiendo se puede definir a un modelo como "un conjunto coherente de relaciones entre datos pasibles de expresión cuantitativa, capaz de explicar y tornar inteligible el funcionamiento de una unidad económica simple o compleja"⁴. Dicho conjunto de relaciones se expresan, tanto en un sistema teórico plenamente articulado, como a través de una representación matemática, donde se resaltan el sentido que asume cada variable así como su comportamiento cuando ellas interactúan. Asimismo, ante la limitación de experimentar en las ciencias sociales, se debe cuidar que los modelos guarden un amplio grado de eficacia explicativa cuando se les enfrenta a una realidad social específica, de tal suerte que sus postulados, aunque no general ni universalmente aceptados, permitan avanzar en la comprensión del sistema económico motivo del análisis.

b) ASPECTOS DEL DESARROLLO ECONOMICO.

Los teóricos de la ciencia económica suelen enfrentar serios inconvenientes para distinguir el desarrollo económico debido a las marcadas diferencias en la dotación de recursos productivos, estructura del sistema económico, nivel educativo e instituciones políticas y sociales que caracterizan a cada nación. Sin embargo, las corrientes del pensamiento económico coinciden al señalar la existencia de dos condiciones básicas que caracterizan el desarrollo económico: Primero, un aumento significativo y sostenido en el largo plazo en el nivel de ingreso per-cápita, y; segundo, cambios de gran trascendencia en la estructura productiva.

Desde luego, existen deficiencias en el uso de estos indicadores de medición del desarrollo económico debido a las limitantes que impone la contabilidad del ingreso nacional. Comúnmente, la formación del ingreso nacional se constituye por las remuneraciones de los factores de la producción a precios de mercado. Tal

3.- Ferguson, C. E. y Gould, J. P.; Teoría Microeconómica; Edit. F.C.E.; México; 1984; pag. 12.

4.- Furtado, C.; Op. cit.; pag. 239.

monto se divide entre la población total de un país para obtener el ingreso per-cápita. Pero es de notar que en la contabilidad del ingreso nacional, como pago a los factores de la producción semejante a su poder de compra, se dejan fuera los ingresos provenientes de las llamadas actividades informales⁵, tal es el caso del trabajo doméstico y del comercio ambulante. Asimismo, este indicador oculta la repartición del producto social en tanto no contempla las condiciones en que se distribuye y aplica el ingreso nacional, ya que en países como el nuestro los incrementos de ingreso resultado de la mayor productividad se concentran en una minoría y lejos de aplicarse en aumentar la capacidad productiva se destina al consumo suntuario, vía importaciones, o en actividades especulativas.

En cuanto a los cambios dentro de la estructura productiva que acompañan al desarrollo económico se argumenta la limitada propagación del progreso tecnológico y las diferencias en los incrementos de productividad entre los distintos sectores de la actividad económica.⁶ En tal situación se observa la coexistencia de

5.- Estimaciones recientes consideran que las actividades informales representan en los Estados Unidos alrededor del 10% del PNB; 15% en Gran Bretaña; 12% en Alemania Federal; 9% en Francia; y 10% en Italia. En México, SHCP e INEGI, estiman que estas actividades generan entre el 10 y 20% del PIB y proporcionan empleo al 18% de la población en edad de trabajar. Citado en: El Financiero, 3 de Abril de 1990, pag. 45 y 4 de Enero de 1992, pag. 3.

6.- La coexistencia de unidades de producción con diferentes niveles de productividad sólo es la expresión de las diferencias en la composición orgánica del capital, es decir, de la proporción entre el capital variable y el constante entre los distintos ramos de la producción. Con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo disminuye el componente subjetivo del capital en relación al componente objetivo. En última instancia, la producción de plusvalor y por tanto la acumulación se determinan en lo esencial por la fuerza productiva del trabajo. Esto es, una creciente productividad del trabajo va a la par del abaratamiento del obrero y por tanto de una tasa creciente de plusvalor. Asimismo, a medida que progresa la producción capitalista la masa de valor que debe reproducirse o conservarse simplemente aumenta y crece con el aumento de la productividad del trabajo, inclusive aunque permanezca constante la fuerza de trabajo empleada. Ahora bien, el hecho de que la productividad del trabajo en una esfera en particular o en un negocio en especial sea mayor a la media del capital social posibilita el logro de una ganancia extraordinaria y ello resulta sumamente importante en tanto ésta sirve tanto de fondo de acumulación de nuevo capital cuanto como fondo de réditos para el disfrute. El desarrollo de la fuerza productiva del trabajo se revela en que, mediante el creciente empleo de maquinaria y de capital fijo en general, el mismo número de obreros transforma en productos mayor cantidad de materias primas y auxiliares en el mismo tiempo, o sea, con menos trabajo. Así, el abaratamiento de las mercancías en un ramo de la producción sirve en otros para aumentar la tasa de ganancia en tanto reduce el valor, y por ende los costos, de los medios de producción y de los medios de consumo. En este sentido, la elevación de la ganancia constituye el producto del trabajo social.

unidades de producción con profundas desigualdades en la relación capital-trabajo, en la escala de producción, en el grado de integración y, consecuentemente, en la estructura de costos y competitividad de los productos.

Desde luego, la manifestación del desarrollo económico no se circunscribe solamente a estos dos indicadores. De hecho, los cambios en la estructura productiva y los aumentos en el ingreso por persona engloban una serie de peculiaridades del desarrollo. Dentro de las principales se cuentan: La proporción de la fuerza de trabajo ocupada en las actividades manufactureras; la participación de las manufacturas en el Producto Interno Bruto (PIB); la relación capital-trabajo en el sector manufacturero; la composición de las exportaciones y la tasa de comercio exterior respecto al PIB; el porcentaje del producto que se invierte; el grado de alfabetismo y urbanización, y; los niveles de natalidad, mortalidad y esperanza de vida de la población.

En función de lo expuesto, se puede definir al desarrollo económico "como el proceso por medio del cual se transforma una economía cuyo ingreso por habitante tiene una tasa de crecimiento pequeña o negativa, en una economía en la cual el ingreso por persona tiene una tasa significativa de incremento autosostenido como una característica permanente a largo plazo"⁷. Asimismo, el desarrollo económico induce transformaciones dentro del sistema económico como resultado de "la combinación de cambios mentales y sociales de una población que la capacitan para hacer crecer, cumulativa y duraderamente, su producto real global"⁸.

Ahora bien, en torno al proceso por el cual se gesta el desarrollo encontramos, en primera instancia, que el aumento del ingreso per-cápita es el resultado de los incrementos en la productividad que acompañan a la incorporación del progreso técnico y, por ende, a la acumulación de capital. Es decir, producto de la introducción de métodos más eficaces en el uso de los factores y modificaciones en las técnicas de producción y en la dotación

7.- Adelman, Irma; Teorías del Desarrollo Económico; Edit. F.C.E.; México; 1984; pag. 11.

8.- Furtado, C.; Op. cit.; pag. 88.

de capital por persona ocupada. En este sentido, el desarrollo económico es básicamente un proceso de acumulación de capital y se debe actuar sobre los determinantes de éste para impulsar el desarrollo.

La formación de capital esta en función de la capacidad de ahorro del sistema económico y de los estímulos para invertir. La capacidad de ahorro de una nación, suponiendo que los asalariados gastan todo lo que ganan, se encuentra determinada por las ganancias totales. En consecuencia, se deben de poner en marcha medidas tendientes a favorecer el aumento de las ganancias. En la economía clásica, Ricardo apuntaba que las ganancias se incrementan sólo si se reducen los salarios de subsistencia. Para tal fin recomendaba aumentar la productividad del sector agrícola e incrementar las importaciones de alimentos. Para Marx, las ganancias están determinadas por el grado de explotación de la fuerza de trabajo y por el monto de capital adelantado en el proceso productivo, aspectos que asumen la forma de medios de producción y pago al trabajo asalariado. Si se considera constante el grado de explotación de la fuerza de trabajo, se deduce que las ganancias están en función de la continua incorporación del progreso tecnológico, que eleva la productividad del trabajo social, condición básica de la producción de plusvalor y de la acumulación. Por tanto podemos asumir que es el progreso técnico y el nivel de los salarios los principales determinantes de la ganancia.

En relación a los estímulos para invertir, es generalmente aceptada la idea de que son las expectativas de rentabilidad, las posibilidades de obtener elevadas ganancias, lo que determina la inversión. Sin embargo, Smith señala que es el deseo de disfrutar de un mayor consumo en el futuro lo que influye en las decisiones de inversión. En ambos casos, se debe de contar con un ambiente político y social estable que reduzca riesgos y favorezca la actividad emprendedora de los negocios y el derecho de propiedad. Por ello autores como Myrdal y Nurkse⁹ han señalado que la

9.- Vease en: Nurkse, Ragnar; Problemas de Formación de Capital en los Países Insuficientemente Desarrollados; Edit. F.C.E.; México; 1980, y Myrdal, Gunnar; Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas; Edit. F.C.E.; México; 1979.

exigua acumulación de capital en los países subdesarrollados no es producto de la baja capacidad de ahorro, sino de las escasas posibilidades de rendimiento de la inversión y del elevado riesgo que representa invertir en regiones altamente inestables.

En segundo término tenemos que los incrementos en la productividad provoca cambios en la composición de la demanda y en la distribución del ingreso, así como cambios en las tasas de ahorro y de ganancia, influyendo de esta forma sobre las decisiones de inversión. En la realidad social se ha podido observar que cuando el ingreso es bajo la mayor parte de él se destina a satisfacer las necesidades más apremiantes de la población y son reducidas las posibilidades de ahorro. En economías de baja productividad generalmente el grueso de la población se ocupa de producir los medios de consumo inmediato, mientras que el consumo de pequeñas minorías de estrato de ingreso alto se solventa mediante importaciones, de tal forma que un mercado interno reducido inhibe la acumulación de capital. Así, en la medida en que aumenta el ingreso, por efecto de una acción exógena, los incrementos de productividad y las adiciones del ingreso estimulan la expansión del mercado interno, diversificándose la demanda y abriendo camino para la formación de capital. En este sentido, "el aumento concomitante de las remuneraciones provoca en quienes utilizan el ingreso reacciones que tienden a modificar el perfil de la demanda".¹⁰ Paralelamente, ante una mayor disponibilidad de ingreso las oportunidades de ahorro se incrementan y la demanda de bienes no esenciales ofrece estímulos para invertir en ramas productivas de mayor rentabilidad. Finalmente, esta diversificación de la demanda da lugar a un reacomodamiento de los factores de la producción en tanto éstos fluyen de aquellas actividades donde permanecían ociosos o empleados ineficazmente, hacia donde las expectativas de obtener mayores rendimientos los oriente.

En conclusión, tanto los incrementos en la productividad, como la diversificación de la demanda, constituyen los elementos motrices del desarrollo económico. "Así, el desarrollo es al pro-

pio tiempo un problema de acumulación y progreso técnico y un problema de los valores de una colectividad".¹¹ Por tanto, se debe entender el desarrollo en una doble concepción: Primero, como crecimiento del producto que deriva en cambios en la distribución del ingreso y en la composición de la demanda; segundo, como un proceso de cambio estructural que amplía el mercado interno, aumenta las expectativas de inversión y estimula el surgimiento de nuevas ramas productivas, en un marco de utilización más eficiente de los factores disponibles en una economía.

c) MODELOS DE DESARROLLO EN EL ANALISIS ECONOMICO.

El problema de definir un modelo de desarrollo nos conduce inevitablemente a cuestionar si el término es debidamente aplicable. Es común encontrar en la literatura económica contemporánea conceptos tales como fase, etapa o estilo de desarrollo, que definen en un sentido más amplio la forma específica en que se desenvuelve el modo de producción capitalista. Sin embargo, la elección de la categoría de "modelo de desarrollo" se apoya, como ya señalamos, en el hecho de que enfoca el análisis hacia el proceso de acumulación de capital y sobre la forma en que la sociedad asimila este proceso, cuyas peculiaridades quedan plasmadas en la expresión de cambio estructural. Asimismo, un modelo de desarrollo intenta explicar, a través de un cuerpo teórico y de una representación matemática, las relaciones consideradas estratégicas entre las variables que conforman el sistema económico motivo de estudio. Ahora bien, cuando se hace referencia de conceptos como fase o etapa de desarrollo generalmente se identifica como la sucesión de determinados momentos, donde se preparan ciertas condiciones básicas para alcanzar la madurez económica. Sin embargo, no se debe entender el desarrollo como un proceso escalable donde la producción avance de los bienes de consumo a los bienes intermedios y culmine con la producción de bienes de capital. Por el contrario, el desarrollo económico implica una evolución equilibrada de las distintas ramas de la producción en función de la dotación de

11.- Idea.; pag. 90.

recursos productivos. Por tanto, para los fines del presente trabajo se elige la categoría de "modelo de desarrollo" en cuanto de fine la forma específica e históricamente determinada que asume el proceso de acumulación de capital. Desde luego, ello responde al análisis del modo de producción predominante en nuestro país y al rol que juega dentro del sistema capitalista mundial.

En este sentido, todo intento de desenmarañar la forma en que se desenvuelve un sistema económico está condicionado por la postura del investigador debido a la presencia en el análisis económico "de una concepción predeterminada del fenómeno, que se traduce en un diagnóstico de la o de las causas básicas del problema y establece preferencias en cuanto a las prioridades de la política del desarrollo. Esa concepción apriorística es, en cierta medida, el producto de la posición ideológica y del método analítico del observador, así como también del conocimiento concreto que se pueda tener de dichos problemas".¹² De tal forma, un sistema económico se puede abordar desde ángulos diversos debido, tanto a la multiplicidad de facetas existentes sobre el fenómeno, como por las preferencias que el investigador tenga sobre las causas básicas del fenómeno y sobre las políticas que, en su opinión, deben seguirse para alcanzar el desarrollo.

En el curso de la evolución del pensamiento económico está situación ha estado presente a la hora de explicar el funcionamiento del modo de producción capitalista. Así, el primer factor en que descansaba el argumento explicativo de tal fenómeno lo encontramos en Adam Smith quién consideraba a la división del trabajo, más que la maquinaria, como el elemento fundamental a partir del cual aumentaba la capacidad productiva del trabajo y el crecimiento económico. En segunda instancia, "se presta atención a la acumulación de capital, considerada como la acumulación de un fondo con el que se pudieran emplear trabajadores, y más tarde, como la creación de instrumentos de producción o equipo de creciente complejidad y abundancia. Finalmente, se considera el cambio tecnológico; el continuo proceso de inventos por el cual los instru-

12.- Sunkel, O. y Paz, P.; El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo; Siglo XXI Editores; México; 1986; pag. 16.

mentos mecánicos disponibles como ayuda de la fuerza de trabajo, se ampliaban y mejoraban progresivamente".¹³ Es así, que para la formulación de un modelo de desarrollo partimos de la premisa de que la única forma de abordar el análisis objetivamente es reconociendo un grado de penetración ideológica que involucra tanto una serie de categorías básicas de explicación del sistema económico, como un criterio específico de periodización histórico para enmarcar nuestro trabajo.

Por lo consiguiente, la posición asumida se ubica dentro de la concepción marxista, por lo cual se tratan aspectos tales como la lucha de clases entre el capital y el trabajo asalariado, el carácter que asume el proceso de valorización del capital, las formas predominantes de la ganancia extraordinaria, el progreso técnico y su propagación entre los sectores productivos, el papel e ideología del Estado capitalista y la estructura y dinámica del comercio mundial. Tales categorías se verán con mayor detenimiento en el apartado siguiente. Por el momento, baste señalar que la configuración de un modelo de desarrollo aplicable a la economía mexicana se encuentra circunscrito a las relaciones que surgen entre los procesos de acumulación en las economías desarrolladas y los propios de las economías en desarrollo. Esto en virtud de que todo intento de articular un modelo de desarrollo para nuestro país se encuentra supeditado al curso que asume la acumulación de capital en las economías desarrolladas, en tanto ello confiere una dimensión de temporalidad y un carácter particular a la división internacional del trabajo y, por ende, al rol que juegan las economías en desarrollo dentro de la reproducción mundial del sistema capitalista.

d) PAPEL DE LA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO.

Cuando nos referimos a un modelo de desarrollo se hace alusión a la forma en que se lleva a cabo la acumulación de capital y los cambios que de ella se derivan en el conjunto de un sistema económico. Sin embargo, cuando intentamos reducirlo a un secu

13.- Dobb, Maurice; Capitalismo, Desarrollo Económico y Planificación: Edit. Oikos-Tau; Barcelona, España; 1979; pag. 50.

tor de la actividad económica, en este caso al industrial, se debe sustentar el hecho de tomar tal determinación. La hipótesis básica de nuestro trabajo se centra en corroborar que es el sector industrial el que determina fundamentalmente el grado de desarrollo de una nación y, por consiguiente, el lugar que ocupa dentro de la economía mundial.

Para tal efecto se considera que tras los desequilibrios macroeconómicos y los procesos de reestructuración latentes en la mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, se encuentran fuertes desajustes y readecuaciones en la planta productiva del sector industrial. Aunado a ello, revisando la evolución y características de la economía mundial se constata que las naciones se jerarquizan a partir de su potencial industrial; es en este sector donde se gestan y aplican los mayores avances tecnológicos; son los bienes industriales el principal componente del comercio mundial; y es el sector industrial el eje motriz que impulsa el desarrollo de las actividades agropecuarias y de servicios, en tanto éstas se encaminan a satisfacer las necesidades de la producción industrial. Es decir, existe una estrecha correspondencia entre el desarrollo del sector industrial con el resto de la economía. El sector agropecuario es fuente de materias primas e insumos que requiere el sector industrial, mientras que el sector servicios permite transportar, comerciar y financiar la producción industrial, o sea, su realización; a la vez, ambos sectores, proporcionan el mercado donde realizar la producción fabril y compiten por los recursos productivos disponibles con el sector industrial.

Entonces, la participación del sector industrial en el desarrollo económico reviste suma importancia cuando se quiere formular un marco político e institucional que permita avanzar en la construcción de una sociedad más justa y equilibrada. "Es un hecho histórico irrefutable que las sociedades donde se alcanzaron niveles de vida y de confort más elevados y un mejoramiento de las oportunidades sociales, son las que atravesaron por una gran expansión de su actividad manufacturera, una Revolución Indus-

trial, y la consiguiente transformación de su vida social".¹⁴ De tal suerte que "la urbanización, la monetización de las transacciones económicas, el trabajo asalariado, la sindicación, la seguridad social, la mayor independencia individual dentro de la sociedad, la reducción en el tamaño de las familias, el trabajo femenino remunerado y las mayores oportunidades sociales, económicas y políticas"¹⁵ han sido producto de los procesos de industrialización seguidos por los países hoy desarrollados. En este sentido, como "existen mayores probabilidades de que el progreso tecnológico sea continuo y sistemático en las manufacturas, y no en la agricultura, y puesto que en última instancia las mayores economías de escala se encontrarán allí, de esto se deriva que la industrialización debe ser una parte importante de cualquier programa exitoso de desarrollo".¹⁶

2.- INDICADORES BASICOS.

Cuando revisamos la información contenida en los documentos oficiales sobre el comportamiento de la actividad económica encontramos que la base teórica sobre la que descansa su elaboración no corresponde ni al método ni a las categorías básicas de la concepción marxista sobre el modo de producción capitalista. En un hecho que la expresión de la inversión, de los salarios, del stock de capital y de la ganancia, derivan de las categorías emanadas de la teoría keynesiana. Esto, plantea algunos problemas a la hora de readecuar la información disponible a los fines que se persiguen en este trabajo. En primer lugar, la conceptualización de las categorías no es la misma dentro del keynesianismo, soporte de las cifras oficiales, con respecto al marxismo, base de nuestro análisis. En segundo término, la unidad de cuenta es diferente, las estadísticas oficiales están expresadas en precios, mientras que para el análisis marxista los datos deben ser expresados en valores. En tercer lugar, no pocas veces las agencias gubernamentales ocultan o deforman la verdadera extensión de los datos, lo cual implica reformular la información para resaltar la

14.- Sunkel, O. y Paz, P.; Op. cit.; pag. 26.

15.- Iden.; pag. 27.

16.- Adelman, I.; Op. cit.; pag. 166.

esencia misma de los fenómenos a tratar. En este sentido, se intenta definir los conceptos estadísticos claves que enmarquen el análisis que se pretende.

a) INDICADORES DE LA ACUMULACION.

El desarrollo económico, como señalamos líneas atrás, es básicamente el proceso de acumulación de capital expresado en el aumento de la capacidad productiva a través del excedente económico para reproducir en forma ampliada el producto social. Esta situación la observa Marx mediante el análisis de tres momentos fundamentales que sigue el proceso general de la reproducción social. La producción, como etapa en la que se crean y transforman valores de uso; la distribución, donde tales valores de uso son transferidos de sus poseedores a los consumidores, y; el consumo, cuando estos valores de uso son consumidos, sea productivamente en una nueva etapa de la producción o bien personalmente mediante el consumo de los capitalistas y de los trabajadores.

Dentro del proceso de formación de capital lo que interesa resaltar en primer instancia, es la forma que asume el capital constante y variable. El término capital está comúnmente asociado con la categoría keynesiana de la inversión, aunque con ciertas reservas. En primer lugar, hay que hacer notar la diferencia entre la inversión para reposición de los equipos y la inversión residencial, con respecto a la inversión fija que se destina a aumentar la capacidad productiva. De tal forma que en términos estrictamente estadísticos consideraremos a ésta última como la expresión del capital constante fijo. En segundo lugar, como la información oficial esta expresada en precios y esto representa un problema de transferencia de plusvalía entre valores y precios, asumimos los datos oficiales a fin de simplificar el análisis y por el hecho de que tal problema no ha sido debidamente aclarado.

Con respecto al capital variable, hay que diferenciar la parte referente al trabajo productivo, el que crea valor, y el trabajo improductivo. Está porque las estadísticas oficiales agrupan en el rubro de Sueldos y Salarios, tanto las remuneraciones a

obreros y técnicos que participan directamente en el proceso productivo, como las correspondientes a los trabajadores de supervisión y dirección, que para la concepción marxista no crean valor. De hecho, tal situación se plasma dentro de la contabilidad comercial y de costos, ya que los salarios de los trabajadores productivos se contabilizan como costos; mientras que los pagos a los trabajadores no-productivos representan gastos. Paralelamente, de bemos contemplar la diferencia entre los impuestos al trabajo y los subsidios y transferencias gubernamentales para obtener el ingreso real de los trabajadores. Estó, en virtud de que si los impuestos son mayores que las compensaciones¹⁷ recibidas, "el impacto de (aquéllos) será reducir el capital variable efectivo, aumentar la plusvalía y, por tanto, aumentar la tasa de plusvalía".¹⁸

En consecuencia, se debe trabajar sobre los montos absolutos, participación relativa y tendencias del capital constante y variable, la composición orgánica y la composición técnica del capital para describir el proceso de acumulación de capital. Aquí, habrá que resaltar el destino de la acumulación, o sea, hacia que ramas industriales se orienta; quienes son los agentes que conducen el proceso, tales como el gobierno o la iniciativa privada, el capital nacional o el extranjero; por último, de donde proviene el financiamiento de dicha acumulación, sea a través de los fondos de depreciación y reservas de las empresas, mediante créditos e instrumentos financieros, o bien, por conducto de la participación de inversionistas extranjeros.

b) INDICADORES DE LA PRODUCCION.

En referencia al proceso de producción se debe notar la forma en que se utilizan y combinan los factores productivos. Dentro del capital constante, identificar los objetos de trabajo tales como materias primas e insumos y los medios de trabajo consistentes en la maquinaria y el equipo de producción; los niveles de

17.- Dentro de tales compensaciones encontramos la asistencia pública en educación, salud, bienes comunitario, etc.; así como la seguridad social, el seguro de vida y los riesgos de trabajo, entre otras prestaciones.

18.- Shakh, Anwar; Cuentas de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas. En: Economía, Teoría y Práctica Num. 4, Invierno de 1984, Edit. U.A.M.; pag. 41.

mecanización, automatización y de eslabonamiento de las cadenas productivas a fin de observar el grado en que se encuentra el desarrollo de las fuerzas productivas en la planta industrial. Esto es, identificar la composición del capital para determinar la evolución del sector industrial.

En cuanto al capital variable, importa resaltar la composición de las remuneraciones del trabajo productivo, por un lado, y lo propio con respecto al trabajo improductivo. Asimismo, reconocer las relaciones sociales específicas que surgen a partir de la relación capital-trabajo y las formas características del desarrollo de la producción capitalista. Es decir, avanzar en la comprensión de la división del trabajo y grado de cooperación con que funciona la empresa capitalista, así como en las formas de administración y dirección de los procesos productivos. Asimismo, contemplar el método predominante de la explotación de la fuerza de trabajo, como elemento determinante de la plusvalía. Así, observar si ésta descansa en la disminución del salario real (método regresivo), en la extensión de la jornada de trabajo (método absoluto) o basada en la elevación de la productividad en las ramas que producen bienes-salarios (método relativo):

Por último, destacar la expresión del progreso tecnológico, cuales son las formas de su incorporación, sea mediante importaciones o por medio del desarrollo endógeno. Hacia que ramas industriales se orienta y cual es la efectividad alcanzada. Paralelamente, identificar el nivel de desarrollo de los procesos productivos a través de medir el grado de electrificación, mecanización, automatización y madurez de los equipos.

Ante este panorama se estará en posibilidad de observar el comportamiento de la producción, tanto a nivel de sus valores absolutos y relativos, como a través de su composición. De igual manera, señalar el grado de utilización de los factores productivos y el nivel de productividad con que operan las diferentes ramas industriales. De tal forma que la información permita estimar la cuota de ganancia, así como la composición del valor bruto de la producción.

c) MEDICION DE LOS ACERVOS PRODUCTIVOS.

La formulación de un modelo de desarrollo tiene que abordar el estudio de la existencia de los factores productivos con que cuenta el sistema económico a fin de evaluar el aprovechamiento que se haga de ellos dentro de cualquier estrategia de desarrollo y observar las ventajas comparativas que permitan a nuestro país incorporarse a las condiciones prevalecientes en la economía mundial. Así, la medición de la fuerza de trabajo parte de los indicadores más generales sobre el tamaño, composición y tendencia de la población en su conjunto. Cuando se requiera, se señala la forma en que los niveles de natalidad, mortalidad, esperanza de vida y flujos migratorios inciden sobre este indicador. De aquí, se descenderá a nivel de la población económicamente activa (PEA), o sea, la población que esta en edad de trabajar, de tal suerte que se pueda estimar la fuerza de trabajo existente en el país. Es conveniente presentar tal información a nivel de rama industrial, así como la proporción de ella que cuenta con trabajo fijo, cual es ocupada en actividades informales y que proporción se encuentra desempleada. Adicionalmente, se preparan datos sobre el grado de calificación de la fuerza de trabajo, así como de estratos de ingreso que perciben los trabajadores industriales. Ante esta situación se podrán evaluar las condiciones en que se reproduce la fuerza de trabajo y su participación dentro de los procesos productivos.

En cuanto a los recursos naturales, enfocar el estudio sobre aquéllos involucrados directamente con el sector industrial procurando señalar las características, composición y montos absolutos y relativos de tales recursos en función de las condiciones naturales de nuestro país. Desde luego, se pondrá particular atención en el uso de los recursos no renovables, así como en las formas en que se aprovechan y reproducen las materias primas involucradas en la producción fabril.

Con riesgo de ser repetitivo, se volverá a ocupar del factor capital con la finalidad de conocer la capacidad de la planta productiva con que cuenta el país. Particularmente, enfocar el es

tudio hacia el patrimonio global de la economía, haciendo alusión al llamado capital productivo, o sea, todos aquellos activos tangibles e intangibles; considerando aspectos tales como la maduración de los equipos, su complejidad tecnológica, las economías de escala y el grado de integración que guardan los procesos productivos. De esta manera, poder conocer el grado de ocupación de los equipos, su productividad y competitividad, tanto a nivel del sector industrial, como por rama productiva. Así, se complementa la información contenida en el apartado (a) para reconocer la forma en que se desenvuelve el proceso de acumulación de capital.

d) CUENTAS NACIONALES.

Como señalamos, el desarrollo económico se manifiesta en el crecimiento autosostenido en el largo plazo del ingreso per-cápita, por lo que resulta necesario conocer como se constituye el ingreso nacional. Aquí vale una aclaración: comúnmente se considera el ingreso nacional como sinónimo del Producto Interno Bruto o valor agregado de la producción. Algo hay de cierto, ambos miden la riqueza producida por una nación en un lapso determinado. Sin embargo, el ingreso nacional lo hace a través de las remuneraciones a los factores productivos, mientras que el Producto Interno Bruto lo hace por medio de los valores agregados en la producción de bienes y servicios.

Así, el ingreso nacional se conforma "a partir de los pagos a los factores de la producción como resultado de su esfuerzo productivo".¹⁹ Al ingreso nacional se suman "los flujos netos (ingresos menos erogaciones) que provienen del resto del mundo por remuneraciones a los asalariados; pagos a la propiedad (regalías, intereses, rentas, dividendos y similares); transferencias corrientes (donativos y ayudas, por ejemplo)",²⁰ menos los subsidios para obtener el ingreso nacional disponible, es decir, la cantidad de ingreso susceptible de destinarse a gastos de consumo final o al ahorro.

19.- S.P.P.; I.N.E.G.I.; El A.B.C. de las Cuentas Nacionales; México; 1985; pag. 11.

20.- Iden.; pag. 11.

Del lado del valor bruto de la producción, "este concepto representa la suma total de los valores de los bienes y servicios producidos por una sociedad, independientemente de que se trate de insumos -es decir, bienes intermedios que se utilizan en el proceso productivo- o de artículos que se destinan al consumidor final (...). Para obtener el Producto Interno Bruto se consideran solamente los incrementos de valor que se fueron adicionando en cada una de las fases (del proceso productivo). A esos incrementos de valor se les denomina precisamente "Valor Agregado". La suma para toda la sociedad de valores agregados es lo que constituye el Producto Interno Bruto".²¹ Dentro de estos dos indicadores es conveniente señalar la contribución del sector industrial y la participación relativa de cada rama industrial en el conjunto de la economía.

Otra de las cuentas que reviste importancia para el análisis tiene que ver con las transacciones corrientes con el exterior, o sea, el resultado de las operaciones hechas por el país con el resto del mundo. "Por un lado, los ingresos que se obtienen por las exportaciones de bienes y servicios, la remuneración de asalariados, los pagos a la propiedad y transferencias corrientes y, por otro, las erogaciones que se hicieron para importar bienes y servicios, pagar a trabajadores del exterior, cubrir pagos a la propiedad y hacer transferencias corrientes. La diferencia entre los ingresos y las erogaciones permite ver el déficit o superávit del país en cuenta corriente".²² Aquí, nuevamente, se trabaja a nivel de sector y ramas industriales para destacar su participación en el total nacional.

Mención aparte merece el análisis sobre la relación de intercambio con el resto del mundo, es decir, las transferencias de ingreso de una economía con el resto del mundo debido a las fluctuaciones de precios en los intercambios con el exterior. Los términos de intercambio están expresados por la relación inversa entre el índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones. Este indicador permite conocer el po-

21.- *Idem.*; pag. 15.

22.- *Idem.*; pag. 12.

der de compra de las exportaciones ante fluctuaciones en los precios de intercambio con el exterior. Así, "el producto del quantum de las exportaciones por el índice de la relación de intercambio se le llama (...) poder de compra de las exportaciones".^{2,3} Esto es, la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos del exterior en función de la cantidad y relación de intercambio de las exportaciones.

Por último, se señala la forma en que se constituyen la demanda y oferta global. En cuanto a la demanda global, ésta "se define como el valor de las compras realizadas por las empresas, las familias y el gobierno de los bienes y servicios producidos por la economía en un periodo determinado".^{2,4} Conviene aquí resaltar de donde proviene la demanda de bienes y servicios, sea de agentes económicos internos o bien del exterior. En cuanto a la oferta global, ésta se constituye por los bienes y servicios producidos en el país más los provenientes del exterior. De igual manera, conviene señalar la composición y participación por rama industrial en el total nacional, destacando cuales de ellas satisfacen bienes intermedios y cuales bienes de consumo final.

e) DISTRIBUCION DEL INGRESO.

Una vez conocida la forma en que se combinan los factores productivos, la forma en que se produce y se mide el ingreso nacional, habrá de conocerse como se distribuye el producto generado por la sociedad. Esto es de gran significado debido a "la diferenciación entre los conceptos de crecimiento y desarrollo (sugiriéndose que podrán darse situaciones de crecimiento que no lleven consigo desarrollo, en tanto no se acompañan de procesos de diseminación de los frutos del crecimiento a las amplias capas de la población".²⁵

Esta situación se plantea a dos niveles. Primero, destacar el grado de concentración de la riqueza a partir de la forma

23.- Vuskovic, Pedro; Los Instrumentos Estadísticos del Análisis Económico; Edit. C.I.D.E.-I.P.N. México; 1986; pag. 85.

24.- S.P.P.; Op. cit.; pag. 17.

25.- Vuskovic, P.; Op. cit.; pag. 101-102.

en que se distribuye el ingreso. Es decir, observar que proporción del ingreso perciben cada uno de los diferentes estratos de familias. Para ello será útil el Coeficiente de Gini y la clasificación de las familias por estrato de ingreso. Segundo, visualizar "la distribución funcional del ingreso; entre remuneración del capital y remuneración del trabajo, entre propietarios empresarios y asalariados".²⁶ Tratando de estudiar al sector industrial veremos como se distribuye el ingreso a nivel de rama productiva en función de los niveles de productividad existentes en cada una de ellas. Lo anterior permitirá conocer la forma en que se distribuye el producto social, cual es su tendencia y como éllo repercute en las condiciones de vida de la fuerza de trabajo.

f) RELACIONES INTERSECTORIALES.

En este último apartado se aborda la forma en que se articula el sistema económico a partir de observar qué ramas productivas son generadoras de bienes intermedios y cuáles producen bienes de consumo final. También señalar cuáles producen bienes de capital y cuáles bienes de consumo, tanto para asalariados como para los capitalistas. Asimismo, destacar a nivel nacional la participación de cada rama industrial en el producto, demanda, oferta e intercambio con el exterior. Es decir, conocer las relaciones y articulaciones de las distintas ramas de la actividad económica, prestando particular atención sobre aquellas del sector industrial. De tal forma que tengamos un panorama sobre las ramas productivas consideradas estratégicas para el desarrollo, cuáles presentan escollos y en cuáles la combinación de los factores productivos es más eficiente, tanto por el uso intensivo de la fuerza de trabajo como por el uso intensivo de capital. Esta de más señalar que esta parte es donde se conjuga toda la información vertida anteriormente.

26..- Iden.; pag. 107.

II. EXPERIENCIAS DE INDUSTRIALIZACION.

II. EXPERIENCIAS DE INDUSTRIALIZACION.

El desarrollo del modo de producción capitalista ha mantenido a lo largo de su evolución su carácter contradictorio y desigual entre las distintas naciones del orbe. Contradictorio porque el sistema económico se reproduce inherentemente a través de crisis recurrentes, producto de la tendencial caída en la tasa de ganancia que acompaña al desarrollo de las fuerzas productivas. En la medida en que el progreso técnico avanza y se eleva la composición orgánica del capital, surge la necesidad de aumentar la productividad e intensidad del trabajo para contrarrestar dicha caída en la tasa de ganancia. Entonces, el progreso técnico es a la vez causa y efecto de esta ley general del desarrollo capitalista y es el mecanismo que permite ampliar los mercados, enfrentar la competencia y eliminar los capitales ineficientes. En consecuencia, la comprensión del desarrollo de las fuerzas productivas y la creación de las condiciones básicas para el desenvolvimiento del modo de producción capitalista son elementos sustanciales a destacar a la hora de reconocer los procesos exitosos de industrialización presentes en nuestros días.

Desigual en tanto el desarrollo de las fuerzas productivas no es continuo en el tiempo, ni avanza homogéneamente entre las distintas naciones, ni entre los diferentes sectores productivos de una economía. Evidentemente, la expansión de las actividades industriales a descansado en la extracción de recursos productivos de otros sectores y los frutos del progreso tecnológico no se propagan en similares condiciones entre las diferentes ramas y sectores de la producción. Esta situación, se constata en el ámbito internacional al observar la transferencia del excedente económico de las economías subdesarrolladas hacia las desarrolladas y en la coexistencia de países predominantemente agrícolas con aquellos cuya actividad industrial descansa básicamente en la producción de bienes de consumo y los que han alcanzado un alto grado de maduración en sus procesos productivos. En este sentido, habrá

que reconocer los factores esenciales que posibilitaron el desarrollo de las economías plena y articuladamente industrializadas, así como los casos en que dicho proceso ha logrado avances significativos, confiriéndoles un peso relativo dentro de la estructura productiva mundial.

1.- ECONOMIAS DE INDUSTRIALIZACION MADURA.

Hoy en día tres economías se disputan la hegemonía económica mundial: Alemania, Estados Unidos y Japón. En estos tres países la industrialización se presenta casi simultáneamente hacia mediados del siglo XIX y su devenir histórico se produce ciertamente a través de los mismos ciclos económicos y los tres países son protagonistas de los conflictos imperialistas que desenvocaron en las Guerras Mundiales del presente siglo. A pesar de ello, en cada caso se guardan ciertas peculiaridades y es posible encontrar tendencias comunes que permitieron alcanzar un grado de maduración e integración de sus procesos productivos que los coloca como los ejes a través de los cuales se reproduce el sistema económico capitalista y por medio de cuales gravitan los principales polos de desarrollo en la economía mundial actual: La Comunidad Económica Europea, con una Alemania unificada al frente; la inminente Zona de Libre Comercio en Norteamérica, liderada por Estados Unidos, y; el vertiginoso Sudeste Asiático, articulado en torno al Japón.

a) ALEMANIA.

La industrialización alemana inicia prácticamente a partir de 1870 cuando toma forma el Estado alemán y se consolida el mercado interno. En este periodo, estalla la guerra Franco-prusiana de la cual Alemania resulta victoriosa y logra la anexión de Alsacia y Lorena regiones avanzadas industrialmente y ricas en recursos minerales como el hierro y el carbón. Si bien el desarrollo industrial progresa aceleradamente a partir de 1870, anteriormente se habían preparado las condiciones básicas para dar paso a esta transformación. La Revolución de 1848 tenía ante todo por mó

vil la unificación del país. La parcelación de Alemania era fundamentalmente el obstáculo más importante para su desarrollo. Así, el punto esencial a resolver es el de la unificación para lo cual dos eran las vías conducentes: una, la revolución proletaria, que debía desenvocar en la república democrática de la Alemania unificada; otra, las guerras de conquista llevadas a cabo por la monarquía prusiana y su nobleza terrateniente. Esta segunda solución, aseguraba a los propietarios prusianos de las tierras la dominación de la Alemania unificada, la permanencia de las instituciones reaccionarias y también el régimen monárquico. Tras la derrota de las masas en la Revolución, la guerra era la vía normal para resolver el problema. Hasta 1871, después de los triunfos sobre Austria y Francia, se logró la unificación de los diversos estados alemanes y la creación del Imperio Alemán que, por primera vez en la historia del país, hacía posible la adopción de un programa nacional completo para el desarrollo de la industria.

Por otra parte, entre 1868-69 se aprueban las leyes que legalizan definitivamente la libertad industrial, concediendo al trabajador libertad completa de movimientos y eliminando los obstáculos y restricciones que se oponían a la iniciativa industrial. De la misma manera, el mercantilismo y las tendencias posteriores hacia el liberalismo económico en boga, ampliaron la libertad comercial actuando mucho en el florecimiento industrial al favorecer el nacionalismo económico y la creación de zonas nacionales donde pudieran practicarse libremente el comercio. Los librecambistas también pugnaron por la conveniencia de acabar con las tarifas aduanales existentes entre los pequeños estados alemanes y por estimular el desenvolvimiento de relaciones comerciales libres entre los estados alemanes de mayor tamaño y el resto de Europa. La Unión Aduanera que resultó de todo esto contribuyó a elevar el comercio de los pueblos germánicos, no sólo con la ampliación del mercado interno, sino también con la protección a las manufacturas alemanas contra la competencia de las inglesas y francesas. Así, la actividad industrial quedó liberada de restricciones y se derribaron muchos obstáculos que se oponían al libre desarrollo individual y empresarial.

Así, a partir de 1875 la producción de carbón se incrementó en 6% en promedio anual hasta 1913; la producción de hierro lo hacía en 5% y en acero el incremento es del 12% anual en el mismo periodo. De igual manera, el número de trabajadores empleados en las industrias metalúrgica, química y minera se incrementó en 2% anual durante el lapso de 1875 a 1895. De tal suerte, si "en el año de 1871 aproximadamente el 64% de la población estaba dedicada a la agricultura; veinte años después bajo al 57.5%; en 1910 dicho porcentaje había descendido aproximadamente al 40%"¹.

Otro hecho significativo para el desarrollo alemán descansó en la disponibilidad de cinco mil millones de marcos² que Francia tuvo que pagar como indemnización a Alemania a raíz de la guerra Franco-prusiana, aumentando así las oportunidades de inversión en la industria. Paralelamente, se contó con el desarrollo acelerado de los transportes, se tenía que la planta productiva alemana era relativamente más nueva y eficiente respecto a la de Inglaterra, además existía un mercado externo en rápida expansión y una política deliberada de fomento a la actividad industrial y a la innovación tecnológica.

Ante este panorama, la Revolución Industrial en Alemania alcanzó dimensiones significativas. A la par de que se consolidaban las industrias establecidas, como la textil y la metalúrgica, surgían nuevas industrias con notable éxito, el caso de la química y la eléctrica. Este desarrollo industrial fue acompañado de nuevos métodos de organización del trabajo, se establece plenamente el sistema fabril y se aceleró el proceso de concentración y centralización del capital. Ejemplo de ello se presentó en el emporio de los Krupp, cuando en 1871 sólo utilizaba 122 obreros y para finales del siglo XIX ocupaba cerca de 45,000 trabajadores.

Asimismo, a finales del siglo pasado, sólo el 0.9% de las empresas empleaban el 39.4% de la fuerza de trabajo, disponían de alrededor del 75% de la fuerza de vapor y absorbían cerca del 77%

1.- Barnes, Harris; Historia de la Economía Occidental; Editorial UTEHA; México; 1980; pag. 412.

2.- Citado en: Efimov, A., Galkine, I., Zoubok, L. y otros; Historia Moderna; Editorial Grijalbo; México; 1983; pag. 270.

de la energía eléctrica.³ La industria alemana se desenvolvía en torno a la producción de hierro y carbón, ubicándose en 1880 en tercer lugar a nivel mundial detras de los Estados Unidos e Inglaterra. De igual manera, la industria algodonera ocupaba dicha posición y las nuevas industrias química y eléctrica se encontraban en un lugar predominante a nivel mundial. Es el caso de la producción de tintes: en 1913 tres cuartas partes del total mundial procedía de Alemania.

La rápida expansión industrial pronto encontró limitantes para su desarrollo. La producción manufacturera requería de fuertes importaciones de materias primas para su desenvolvimiento, los mercados de exportación se encontraban limitados y Alemania no disponía de colonias para comercializar o éstas se encontraban bajo la tutela de Inglaterra, Francia y los Estados Unidos. Este hecho conduciría finalmente a expresar una política exterior agresiva para procurar fuentes de materias primas y nuevos mercados donde colocar sus exportaciones. Esta situación, habría de jugar un papel de suma importancia dentro de los factores detonantes de la Primera Guerra Mundial.

Después del conflicto bélico. Alemania se ve forzada a ceder parte importante de la Cuenca Silesiana y de las minas de Lorena,⁴ lo cual significaba una pérdida de 50 millones de toneladas de carbón. Pero la eficacia productiva alemana y la aplicación de la técnica en la industria, permitieron mantener su producción en el tercer lugar a nivel mundial. El gran daño se ubicó en la producción de hierro. La pérdida de los yacimientos en dichas regiones tornó deficitaria la producción de hierro a partir de 1919. En cambio, la región del Ruhr se convirtió en la principal fuente energética de Europa para la actividad metalúrgica, mientras que la industria alemana hacía un empleo considerable de chatarra para producir acero, permitiéndolo por ésta vía mantener el desarrollo de su industria pesada.

3.- Lenin, V.I.; El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo; Ediciones en Lenguas Extranjeras Beijing, China; 1984, pag. 13.

4.- Citado en: Pietre, Andre; La Economía Alemana Contemporánea (Alemania Occidental); Ediciones Aguilar; Madrid, España; 1955; pag. 9.

En el periodo de entreguerras la base de la expansión alemana descansó en la industria química, que disputaba la supremacía mundial a los Estados Unidos. Asimismo, se desarrolló la producción de hulla, lignito y una serie de subproductos de estos combustibles, como los abonos artificiales y el caucho sintético. Destaca también la producción de máquinas-herramientas, que en el periodo de 1935 a 1938 aumentó en casi 32% la cantidad total producida. Otra industria de suma importancia en el desarrollo alemán lo fue la textil, ubicandose en 1936 como el cuarto productor a nivel mundial y representando a nivel interno el 8.3% del producto. Pero la industria automotriz, relativamente nueva, mostró el mayor dinamismo del conjunto de actividades industriales al incrementar su producción en cerca del 20% anual entre 1930 y 1938.

El impresionante desarrollo de la industria se apoyó en un crecimiento importante de los medios de transporte: Los ferrocarriles alcanzaban una longitud de 57 mil kilometros en 1938, la red más grande en Europa occidental; se contaba con amplios canales fluviales construidos con la afluencia del río Rin; existía un puerto que movía un tonelaje equiparable al de Rotterdam y la flota mercante movilizaba en 1938 4.2 millones de toneladas de mercancías. En el plano técnico, Alemania creó la Oficina de Patentes de Berlín a fin de acceder a la información tecnológica desarrollada en el mundo y aplicarla dentro de sus procesos productivos. De tal forma, la expansión industrial ubicó a Alemania como el proveedor de una décima parte del comercio mundial y cerca de un tercio de los intercambios en Europa de mercancías industrializadas.

Este panorama se alcanzó debido al aumento en el grado de explotación de la fuerza de trabajo. El salario-hora medio descendió entre 1929 y 1932 en más del 35%⁵, mientras en 1939 se ubicaba 20 puntos por abajo del observado en 1929. En conjunto, los sueldos y salarios eran en términos reales inferiores en 1938 a los pagados en 1929 a pesar de que el número de trabajadores se había incrementado en 2.8 millones y la producción elevado en 25% en el

5.- Citado en: Mandel, Ernest; El Capitalismo Tardío; Editorial Era; México; 1980; pags. 156-157.

mismo periodo. En estas condiciones, la parte de sueldos y salarios en el ingreso nacional descendió del 68.8% en 1929 al 63.1% en 1938; mientras, el capital absorbía el 21 y 26.6%, respectivamente; en tanto la masa de ganancia crecía en 3% anual durante el periodo. "De 1932 a 1938 el total de salarios nominales disponibles para los asalariados aumentó en 69%, el número de empleados en un 56%, el nivel de la producción en un 112% y el número de horas trabajadas en un 117%. Es apenas sorprendente entender que en esas condiciones la masa de plusvalía directamente apropiada por el capital aumentara en un 146%"⁶.

Este impresionante desarrollo se mantuvo incluso entre 1939 y 1944, en pleno conflicto bélico, cuando la producción industrial aumentó en casi un tercio, la producción de máquinas herramientas se ubicó en 330,000 unidades y la inversión acumulada en dicho periodo alcanzó 55.9 mil millones de marcos. Este hecho fue resultado de la capacidad de autofinanciamiento de las empresas, una política racional en el empleo de los recursos productivos, la estandarización de los tipos de máquinas herramientas y un proceso de descentralización de la industria a fin de hacerla menos vulnerable a los ataques bélicos.

Sin embargo, posterior a 1945, la economía alemana hizo estragos como consecuencia de los efectos de la guerra. La disgregación de su territorio, perdiendo importantes centros industriales y fuentes de materias primas; la ocupación de los aliados para observar la desmilitarización de Alemania; el desmantelamiento de la planta productiva como pago de los daños de guerra y el desajuste social y monetario prevaleciente después de la conflagración, provocaron el colapso de las actividades productivas.

A partir de 1950 se puede ubicar el resurgimiento del poderío industrial alemán, expresamente en el área concerniente a la República Federal de Alemania. Previamente, se había implementado una política monetaria a fin de ampliar los créditos e impulsar las inversiones. En éste año las inversiones representaban el 21% de la renta nacional, cuando se ubicaron en 18.7 mil millones

6. Idea.; pag. 157.

de nuevos marcos.⁷ De igual manera, el crédito ascendió en 1951 a 13.7 mil millones de marcos, 116.5% mayor al disponible en 1948. Del total de inversiones brutas realizadas en 1950, 12 mil millones correspondieron a la construcción de nuevas instalaciones y cerca del 40%, 7.5 mil millones, se destinó a la industria. Otro hecho significativo para la reactivación industrial lo determinó la Guerra de Corea en 1950, es decir, el boom económico presente a nivel mundial producido por la política de rearme presente en dicha coyuntura. Comparativamente, de principios de 1950 a Junio de 1951, el índice de la producción industrial creció en los Estados Unidos en 20 puntos, en Inglaterra y Francia en 8 puntos y en Alemania se incrementó en 24 puntos. En consecuencia, "a pesar de la derrota, a pesar de las destrucciones, a pesar de los desmantelamientos, el corte del este, las cargas sociales y los siniestros, Alemania sigue disfrutando del sobre equipamiento que le ha proporcionado su política de guerra. Este es el hecho primordial que domina (...) su situación económica".⁸

En una visión de conjunto, la recuperación del poderío industrial de Alemania Occidental descansó en la implementación de acciones sumamente efectivas. En primer término, fue posible reorientar la economía de guerra, ampliamente desarrollada por las inversiones realizadas antes y durante la guerra, hacia la producción civil sin recurrir a elevados gastos. En segundo lugar, la reforma monetaria corrigió en breve tiempo la causa básica del desequilibrio económico al actuar sobre el excedente de dinero, permitiendo que los precios asumieran su función normal y que la actividad económica descansara bajo criterios de racionalidad. De igual manera, Alemania se orientó en favor del libre comercio, de tal suerte que hacia 1954 decidió liberar unilateralmente el 91.4 por ciento de sus importaciones y durante 1956 y 1957 reducir sus tarifas arancelarias. En cuanto a la fuerza de trabajo, es de observar que entre 1944 y 1950 ocurren importantes corrientes migratorias con lo cual se da una amplia movilidad a los trabajadores,

7.- A partir de la Reforma Monetaria de 1948, la convertibilidad se estableció a razón de 10 Reichs Mark (RM) por 1 Deutsche Mark (DM), la nueva moneda.

8.- Pietre, A.; Op. cit.; pag. 16.

cuya preparación y capacidad emprendedora resultó muy favorable, junto con salarios limitados, para sobrepasar la etapa más aguda de la reconstrucción. Por último, las inversiones se dirigían hacia aquellos sectores cuyo potencial productivo y capacidad exportadora ofreciera mayores expectativas de rentabilidad, tal fue el caso de las industrias automotriz, química, eléctrica y la productora de máquinas herramientas.

En el plano estatal, el retiro de los controles sobre los precios y la producción, se acompañó con una reducción a lo largo de los años cincuenta de la participación del Estado sobre algunos sectores productivos, tales como en acero, electricidad, gas, carbón y metales. Paralelamente, se estableció una política de fomento a las empresas medianas y pequeñas, creando fondos para apoyar a estas empresas que no tuvieran acceso al mercado de capitales o bien para ser aplicados a la investigación y desarrollo tecnológico. Asimismo, se procuró que los contratos públicos se asignaran hacia este tipo de empresas y se aplicó una política impositiva que suavizara las cargas fiscales que recaían sobre las empresas de menor tamaño.

De este panorama se deriva la situación económica de la Alemania Occidental de la posguerra, con tasas de crecimiento medio del 7.6% entre 1950 y 1960 y de 4.3% para el periodo de 1960 a 1968. Así, ocupa un lugar preponderante dentro de la recién formada Comunidad Económica Europea (1958) y se convierte en la economía de mayor dinamismo dentro de la región.

b) ESTADOS UNIDOS.

La industrialización de los Estados Unidos tiene su punto de arranque en el periodo de 1790 a 1860 cuando se reconfigura el Estado nacional. Al finalizar la Guerra de Independencia (1783) el 90% de la población se ocupaba en actividades agrícolas, la mayor parte de los bienes industriales se abastecían mediante el comercio ultramarino y permanecían mecanismos que impedían el desarrollo de las manufacturas. Sin embargo, la independencia de los Estados Unidos y las limitaciones de importar de Inglaterra pro-

ductos industriales, a causa de las Guerras Napoleónicas, contribuyeron a fortalecer la producción local y a consolidar el mercado interno. En este período, aparecen las industrial textil, metalúrgica y del calzado sobre la base de un alto grado de mecanización. La producción fabril rápidamente asimiló las ventajas de contar con abundantes recursos naturales y disponer de un buen número de pequeños capitales -sobre todo europeos- para invertir en la industria. A la vez, el gobierno fomentaba la actividad industrial mediante la protección al mercado interno y estimulando la innovación tecnológica. El desarrollo de los medios de transporte cumplió un doble objetivo, en tanto permitía la integración del mercado interno conectando los centros de producción con las fuentes de materias primas y con los centros de consumo; pero también generando una amplia demanda de bienes industriales, estimulando el desarrollo de otras actividades, por ejemplo la metalurgia. Ante este panorama, en el período de 1820 a 1860 las inversiones en la producción manufacturera se duplicaron y para el último año se contaba con 2 mil fabricas que con un capital cercano a los 35 millones de dólares producía un valor superior a los 68 millones.⁹

Esta situación se explica al reconocer las condiciones básicas que dieron lugar al rápido florecimiento de las actividades industriales. La consolidación de un gobierno capaz de brindar estabilidad política y favorecer la producción; los conflictos europeos y una política deliberada de protección al mercado interno contribuyeron a sustituir importaciones; se asimiló eficazmente el progreso tecnológico proveniente de la Revolución Industrial en Inglaterra, a la par de generar y perfeccionar el propio; ocurrieron importantes corrientes migratorias que permitieron incorporar personal especializado en la producción fabril y contribuyeron a abaratar la fuerza de trabajo, hasta entonces elevada por su escasez. Estos elementos permitieron sentar las bases que han de dar paso a la industrialización a partir de 1860.

Después de la Guerra Civil de 1861-1865, la industria de los Estados Unidos vive su primera etapa de rápido crecimiento.

9.- Citado en: Barres, H.; Op. cit.; pag. 458.

La demanda creada por efectos de la guerra contribuyó a expandir la producción manufacturera. El hecho de suministrar implementos a cerca de un millón de soldados estimuló la producción en las industrias textil y del calzado. La producción de hierro, acompañada con el descubrimiento y explotación de extensos y ricos depósitos minerales, alcanzó en 1870 un millón de toneladas, diez años más tarde llegaba a 4 millones y a principios de siglo ascendía a 13.8 millones de toneladas la producción de hierro. En la industria del acero los progresos fueron igual de elocuentes y fue posible la fabricación de una gran variedad de artículos exigidos por otras industrias. Por ejemplo en la construcción, en la automotriz y en la producción de máquinas herramientas. Así, en 1875 la producción de acero alcanzó 400 mil toneladas; treinta y cinco años más tarde sobrepasaba 26 millones de toneladas. Este desarrollo de las industrias consideradas tradicionales en los Estados Unidos se acompañó con la aparición de las industrias automotriz, eléctrica, química, cauchera y la del petróleo. En su conjunto la producción manufacturera vió incrementado su valor de 1,886 millones de dólares observado en 1860 a 13 mil millones en 1900 y sumó 70.4 mil millones de dólares en 1929, de los cuales la industria textil, metalúrgica, la de maquinaria y la de equipo de transporte contribuían con cerca de 7 mil millones cada una.¹⁰ En materia comercial, la suma de exportaciones e importaciones ascendió en 1860 a 867 millones de dólares, incrementandose a 2,245 millones en 1900. En 1920 se multiplicaron 15.6 veces en relación a 1860, para alcanzar un valor de 13,507 millones de dólares, cifra equivalente al 10% del valor total de las transacciones comerciales realizadas en el mercado interno.

Este vertiginoso proceso de industrialización tuvo como motor de desarrollo la región noreste de la Unión Americana. Ahí fue donde se asentó inicialmente los principales centros industriales y donde convergen las principales rutas comerciales establecidas en esa época. Sin embargo, el crecimiento territorial configuró un mercado más amplio para la producción industrial. En

10.- Citado en: Barnes, H.; Op. cit.; pag. 422.

la medida en que se incorporan nuevas fuentes de materias primas, base de la aparición de nuevas industrias, la expansión industrial encuentra un campo fértil para su desarrollo. Así, la producción química, de maquinaria pesada y la industria automotriz se ubicó en la parte meridional del país, en las ciudades del interior que observaron una rápida expansión. De igual manera, los principales productos agrícolas se generaron en los Estados recién incorporados y facilitaron la autosuficiencia alimentaria y la dotación de materias primas con la incorporación de métodos y maquinarias altamente productivas. Las nuevas regiones, a la vez de ampliar el mercado interno, asimilaron importantes corrientes migratorias que ocasionaron un aumento en las remuneraciones de la fuerza de trabajo en las industrias del noreste para asegurar su permanencia. Esta situación determinó que el desarrollo industrial incorporara las innovaciones tecnológicas ahorradoras de mano de obra y cuya producción fuera en gran escala para abastecer un mercado en continuo ascenso.

En consecuencia, este primer periodo de industrialización iniciado en 1860 fue resultado tanto de la expansión acelerada del mercado interno, como del continuo desarrollo tecnológico que establece las bases del ulterior poderío industrial de los Estados Unidos. De esta manera, hacia finales del siglo XIX las mismas empresas disponían de equipos de investigadores donde se generaban las principales innovaciones técnicas aplicadas a la industria; mientras, los amplios y rentables mercados del oeste y del sur posibilitaban una interacción recíprocamente benéfica para la agricultura de estas regiones y la industria establecida en la región este del país. Asimismo, las necesidades de capital, cubiertas inicialmente por comerciantes o vía préstamos externos, pronto dió lugar a un importante y creciente mercado de capitales donde instituciones especializadas canalizaban el ahorro hacia inversiones más rentables. De tal suerte que el sistema bancario contaba en 1900 con cerca de 8,500 instituciones, cuyo principal centro de operaciones se ubicaba en Nueva York. De nueva cuenta, la industrialización estadounidense observó, como en Alemania, altos niveles de concentración en la producción. "En 1914, la industria

estaba dominada por un reducido número de gigantescas firmas industriales con un control oligopolístico e incluso monopolístico de los mercados y con una creciente influencia en ultramar".¹¹ El acelerado progreso técnico, que permitía la producción a gran escala, y la fusión de pequeñas empresas para defender intereses comunes, resultaron en una alta integración tanto vertical como horizontal de la industria. Y debido a una reorganización productiva y administrativa en dicho sector, colocaron ya a finales del siglo XIX a los Estados Unidos en un lugar preponderante a nivel mundial. Prueba de ello, es que para el periodo de 1896 a 1900 el 30% de la producción industrial mundial correspondía a este país y para el lapso de 1948-1950 su participación era mayor al 45% en el total a nivel mundial.¹²

Después de la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos asumen la hegemonía económica a nivel mundial. De ser un país deudor, en 1918 se convierte en el principal acreedor del mundo debido a los suministros que destinó a los países beligerantes en Europa (principalmente a Inglaterra y Francia) y por los fondos que destinó a la reconstrucción europea. En este panorama, la década que arranca en 1920 se caracterizó por experimentar un desarrollo industrial sin precedentes producto de las fuertes inversiones realizadas, sobre todo en la producción en masa de bienes de consumo duradero: automóviles y aparatos eléctricos. Estas inversiones se orientaron en gran medida en el mejoramiento de los procesos productivos a través de importantes adelantos tecnológicos. El resultado, mayores niveles de productividad, introducción de la producción en serie y una mayor dotación de capital por trabajador. Así, fue posible elevar el salario, a 5 dólares por día en promedio, mientras que la producción manufacturera se elevaba en 70% en comparación a 1919. La producción en serie de automóviles y aparatos eléctricos dió lugar, por un lado, al surgimiento de industrias complementarias que han de marcar el rumbo del posterior desarrollo industrial; por el otro, demandó fuertes inversiones y de un continuo progreso tecnológico. Por ende, el potencial

11.- Adams, Paul; Los Estados Unidos de América; Siglo XXI Editores; México; 1984; pag. 147.

12.- Citado en: Adams, P.; Op. cit.; pag. 112-113.

industrial se complementa con el desarrollo y consolidación de las industrias petrolera, eléctrica, siderúrgica, textil, química, del vidrio, hule, caucho, cemento y la construcción. La producción en serie impactó también en los canales de distribución y venta. Aparecieron las cadenas de almacenes especializados en la venta de productos alimenticios y farmacéuticos. Asimismo, los medios de transporte configuraron un nuevo panorama con la construcción de carreteras y la creciente importancia de los vehículos automotrices en el tráfico de mercancías y personas. Nuevamente, la concentración de la producción estuvo presente. En el caso de la industria automotriz, tres empresas dominaban la producción Ford, Chysler y General Motors. En la industria petrolera, el dominio era ejercido por la Standard Oil; mientras la United State Steel hacía lo propio en la producción de acero.

El nuevo estilo de vida americano giraba en torno a la industria del automóvil. "Los efectos de la producción automovilística se extendieron por todo la economía. Esta industria absorbía alrededor del 15 por 100 de la producción de acero y era, con gran diferencia, el mayor consumidor de perfiles y laminados, así como de importantes cantidades de cristal, plomo, níquel, cuero y textiles. La industria del caucho creció al compas de la industria del motor (...). Más importante aún fue el efecto del uso de los vehículos de motor; su consecuencia más evidente fue la construcción en gran escala de carreteras..."¹³ La construcción de viviendas y edificios comerciales se comportó de manera similar e influyó sobre la prosperidad de los años veinte. Mientras, la población a lo largo de esos años observó un crecimiento del 16% y se concentró en las principales ciudades industriales: Nueva York Chicago y Los Angeles. Del lado de la intervención estatal, su participación en esta etapa de auge fue poco significativa a juzgar por el reducido nivel de gasto ejercido en la creación de empleo o en inversión. A lo más su importancia económica descansaba en la construcción de carreteras y en implantar una política proteccionista en un pequeño número de industrias. En materia credi-

13.- Idem.; pag. 268.

ticia, la disponibilidad de dinero en circulación, precios estables y tasas de interés bajas, facilitaron el acceso al capital en condiciones óptimas para la industria.

En Octubre de 1929, el colapso financiero en Wall Street interrumpe la prosperidad alcanzada por la economía estadounidense y en los años subsecuentes se aplican medidas para solventar la depresión. Este no es el lugar, ni la intención del trabajo lo permite, para abordar los alcances y consecuencias de la crisis. Solamente, baste decir que en 1936 todavía no se recuperaban los niveles de producción y empleo existentes antes de 1929. El Producto Nacional Bruto (PNB) era tres puntos inferior, el producto per-cápita 8% más bajo y el número de desempleados ascendía a más de 9 millones de trabajadores, cerca del 17% de la masa laboral.¹⁴ Sin embargo, la entrada de los Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial ha de significar un fuerte estímulo para la recuperación de la economía. Para 1941 el 15% de la producción industrial se orientaba a la economía de guerra, el empleo pasó de 54 millones en 1940 a 64 millones en 1944 con un mayor nivel de remuneración. En 1939 la media semanal ascendía a 23.86 dólares y seis años más tarde se ubicaba en 44.39. Sin embargo, éste mayor poder adquisitivo en tiempos donde escaseaban las mercancías acentuó las presiones inflacionarias, pero la distribución del ingreso resultó favorable para los estratos de ingreso más bajo a juzgar por el hecho de que en 1936 el 43.5% de las familias percibían ingresos inferiores a los mil dólares y en 1946 sólo el 8.8% obtenían dicho ingreso. En este periodo se implementa una política de racionamiento del consumo y de admistración de los precios, lo cual incide sobre la producción de artículos sucedaneos para satisfacer la demanda y, más importante aún, la tecnología bélica se incorporaba en los procesos productivos y en la fabricación de nuevos productos. La economía de guerra también ocasionó cambios en la intervención estatal. Así como la aplicación de 320 mil millones de dólares para sufragar los gastos de guerra permitieron incrementar la producción y el empleo, por qué en tiempos de paz el

14.- *Idem.*; pag. 292.

uso del déficit fiscal no habría de permitir el pleno empleo. En esta situación, el gobierno estadounidense se ha de valer de los postulados kernesianos para reactivar su economía después de la guerra. Aunado a ello, la rápida reconversión de la producción bélica a la de artículos de consumo permitió recuperar el poderío industrial. En 1945 los Estados Unidos concentraban tres cuartas partes del capital invertido en el mundo y las dos terceras partes de su capacidad industrial. El pueblo americano era más rico y estaba mejor alimentado que cualquiera de los pueblos europeos: en tanto que ninguno de ellos superaba los 800 dólares de renta per-cápita, en los Estados Unidos se habían alcanzado prácticamente los 1,500 dólares.¹⁵

La aplicación del Plan Marshall, consistente en financiamiento por 12 mil millones de dólares para apoyar la reconstrucción de las economías europeas y estimular la producción mundial, estaba decididamente encaminada a crear mercados para la producción estadounidense y consolidar la prosperidad económica de la posguerra. En 1950 el PNB en términos reales se ubicaba en 355.3 mil millones de dólares, 84% más alto al obtenido en 1938. Mientras el producto per-cápita se incrementaba a tasas anuales del 3.2% durante dicho periodo.

Este panorama ha de estar presente a lo largo de los años cincuenta y sesenta, el surgimiento de nuevas industrias como la electrónica y la nuclear, acompañada de mayores niveles de empleo mejor remunerados, consolidó la producción en serie y contribuyó a la prosperidad de la economía. Para 1954 los impuestos pagados por las empresas se redujeron y se permitían mayores deducciones en la depreciación de la maquinaria. El gobierno federal ofreció importantes estímulos al desarrollo tecnológico y aplicó una serie de subsidios a los trabajadores a fin de ampliar la demanda y mejorar las condiciones de vida de la población. La sociedad de la opulencia había llevado el PNB a niveles superiores a los 500 mil millones de dólares a partir de 1960, los salarios medios se ubicaban en 90 dólares semanales, en éste año los automó-

15.- Iden.; pag. 350.

viles en circulación sumaban 61.5 millones y el número de televisores ascendía a 45 millones. Del lado de la población, en 1960 se contaba con 179 millones de habitantes, 18.5% más que la existente una década atrás, y de la cual el 70% se concentraba en los centros urbanos. Este crecimiento poblacional estuvo acompañado de mayores niveles de educación y capacitación del trabajador, de manera que permitió hacer frente a las necesidades industriales. En consecuencia, los frutos del periodo de prosperidad en la posguerra se diseminó en buena parte de la población al observar que cerca del 47% de los estratos de ingreso percibían una renta superior a los 6,000 dólares anuales a partir de 1960. En los años siguientes, el PNB creció a niveles del 4% anual hasta 1970 y el ingreso per-cápita se ubicaba en 3,555 dólares en éste último año.

c) JAPON.

El proceso de industrialización del Japón vivió su primera etapa de desarrollo hacia el último cuarto del siglo XIX. De ser una economía con fuertes razgos feudales, "sin materias primas, sin grandes conocimientos técnicos, sin capital, sin clases trabajadoras y sin mercados se convirtió, de la noche a la mañana en una gran potencia industrial"¹⁶ Después de la "Restauración Meiji"¹⁷ en 1868 se dan las bases para el rápido ascenso de la industria japonesa. Las manufacturas habían evolucionado en la producción textil algodónera y en hilado de seda. En los puertos, como en Nagasaki, se estableció incipientemente la siderurgia y la construcción de astilleros y maquinaria con la ayuda de occidente. El gobierno de la Era Meiji, impulsó una serie de industrias en torno a su política militar. Así, entre el 65 y el 70% del presupuesto se destinaba al gasto militar. De tal forma que promovió la asimilación de nuevas técnicas, proporcionó empleo y produjo sustitutivos de las importaciones.

16.- Barres, H.; Op. cit.; pag. 434.

17.- La "Restauración Meiji" se refiere a la vuelta del control del gobierno bajo la dirección del Emperador. Es decir, el restablecimiento del Emperador a su antigua posición de facto en el Estado. De esta forma, la "Era Meiji" se denomina al periodo comprendido entre 1868 y 1912 cuando el Emperador Meiji permanece en el poder hasta su muerte.

Por medio de impuestos el Estado expropió recursos dineros del campesinado para invertirlos en las nuevas actividades industriales. En la década de 1870 la inflación otorgó grandes beneficios a los propietarios, ampliando así los recursos de inversión. Además, se contó con la compensación de 345 millones de yen que recibió Japón al obligarse a devolver la península Lia-tung.

Los capitalistas dispusieron de mano de obra barata, en tanto se contaba con una oferta de trabajo altamente elástica debido al exceso de trabajadores del campo y a la participación de la mujer en las actividades fabriles. De tal suerte, que la agricultura, a través del excedente económico y de la expulsión de mano de obra, contribuyó al desarrollo industrial. Sin embargo, la inflación del periodo y la existencia de relaciones semifeudales en las fabricas dieron lugar al empeoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores.

En el ámbito exterior, la ausencia de aranceles obligó a elevar la eficiencia en la aplicación de los recursos para enfrentar la competencia. "La concesión de Taiwan y las islas de P'eng-hu, la apertura de los cuatro puertos chinos, el establecimiento de la hegemonía sobre Corea y el trato desigual con China, dieron al capitalismo japonés una perspectiva muy favorable del mercado externo, el cual era necesario especialmente para el desarrollo del capitalismo japonés que tenía el mercado interno extremadamente limitado por el predominio de las relaciones de producción semifeudales en las fabricas y minas y feudales en el campo"¹⁸ La base de las exportaciones japonesas recaía en la industria de la seda, la cual proporcionó las divisas necesarias para adquirir materias primas y bienes de capital indispensables para la industrialización japonesa. Paralelamente, la baja propensión a consumir productos extranjeros permitió mantener reducidas las importaciones y no actuar sobre el déficit comercial.

Del lado estatal, el gobierno no sólo participó en el establecimiento de industrias, sobre la base del uso intensivo de

18.- Okabe, H.; Algunas Reflexiones Sobre la Formación del Capitalismo Japonés. En: Problemas de Desarrollo Nº 14; IIEc-UNAM; Mayo-Junio de 1973; México; pag. 57.

capital, también apoyó en la construcción de infraestructura, vías ferreas y fomentando la industria a través de la aplicación de subsidios. En este sentido, a pesar de la existencia de vestigios del régimen feudal, la Era Meiji "fue una transformación social trascendente, que marcó la iniciación del desarrollo preponderante de las relaciones de producción capitalista..."¹⁹

El vertiginoso desarrollo industrial del Japón se podría explicar por un consolidado sistema de valores, ferrea disciplina y alta moral del pueblo japonés como resultado del grado de educación presente en él. En el momento de la Restauración el 50% de los habitantes del sexo masculino y 15% del femenino poseían una formación educativa, que resultaba en alta capacitación del trabajador y facilidad en la asimilación de las nuevas técnicas. Un buen número de cuadros técnicos y gerenciales se habían preparado en el exterior y se contaba con una planta de profesores extranjeros. A la par de que las autoridades locales destinaban un tercio del gasto público en educación, la iniciativa privada contribuía creando escuelas, colegios y universidades. Así, la inversión en educación resultó altamente productiva y permitió de manera sencilla la incorporación del progreso tecnológico de occidente.

En un periodo de treinta años los alcances de la industrialización resultaron sorprendentes. Hasta 1896 el número de sociedades industriales sumaban 4,500, siendo que veinticinco años atrás no había ni una sola sociedad anónima. En 1870 las exportaciones manufactureras eran casi inexistentes, en 1901 sumaban 40 millones de dólares y en 1906 se valuaban en casi 100 millones. Para entonces, el monto de capital invertido en la industria se multiplicó 3.8 veces entre 1894 y 1903 y el número de empresas se había elevado a 9,000 en 1906. El número de trabajadores en la industria manufacturera pasó de cerca de 700 mil en 1872 a 3.9 millones en 1913. Es decir, en un periodo de tres décadas se había incrementado 5.6 veces. Dentro de la industria manufacturera, la producción textil, hilado y tejido de algodón y seda, representaba el 73% del número de fabricas, 46% de caballos de fuerza y 67%

19.- Iden.; pag. 50.

de los obreros en 1900.²⁰ Los resultados del rápido proceso de industrialización se acompañó, como en Alemania y Estados Unidos, con niveles elevados de concentración. A principios del siglo XX, "es tan grande la concentración de la riqueza en el Japón que no ha sido igualada por los Estados Unidos. Cuatro poderosas familias: Mitsui, Sumitomo, Mitsubishi y Yasuda controlan casi el 40% de todos los depósitos bancarios, alrededor del 60% del capital invertido en las industrias de guerra, la mayor parte de la energía eléctrica, la industria del papel y la marina mercante".²¹

El desarrollo de las industrias pesadas tuvo lugar hacia finales del siglo XIX debido a las dificultades de adaptar los procesos técnicos más elaborados y por la escasez de capital. Aunque existía una base en la extracción de minerales y en la producción metalúrgica los alcances de la industrialización en estos sectores ha de ser más tardíamente. En la extracción de hierro en 1913 se habían alcanzado 243 mil toneladas, cerca del 48% del consumo interno; en el acero la producción ascendió a 255 mil toneladas, el 34% del consumido internamente. Así, a pesar de los logros, permanecía la dependencia del exterior en estos productos y ello explica la limitada producción de artículos metálicos. En la extracción de carbón, de obtener 2.6 millones de toneladas en 1894, veinte años después se disponía de 22.3 millones con destino casi exclusivo al mercado interno. La extracción de petróleo pasó de 33 mil barriles en 1887 a 1.25 millones en 1903, contando se para entonces con una refinería. Asimismo, desde 1896 los astilleros observaron una rápida expansión en la construcción de buques de gran tonelaje, contando en 1913 con 26 mil trabajadores y 50 mil toneladas de barcos de vapor botados. Por último, la producción de maquinaria y equipo eléctrico arrancó en 1892 (la primera locomotora construida en Japón fue en éste año) aunque su mayor importancia a de ser determinante en el posterior desarrollo.

Las características más importantes de estas industrias, metálica, maquinaria y equipo, electricidad e ingeniería, es que crecieron al amparo del apoyo estatal y fuertemente asociadas a

20.- *Idem.*; pag. 58.

21.- Barres, H.; *Op. cit.* pag. 436.

la propiedad de las cuatro familias de industriales ya mencionadas. Mientras, un gran número de talleres manufactureros se especializaban en la producción de los componentes que requerían las grandes empresas. Así, el éxito del proceso de industrialización en Japón se debió al importante impulso que se dió a la diversificación de la producción industrial. A las ya mencionadas, se suman las industrias del cemento, del vidrio, azucarera, cervecera, papel y fertilizantes químicos, con una fuerte penetración de los Zaibatzu.²² Una consecuencia de esto fue que la diversidad de artículos manufacturados y los hábitos de consumo de los japoneses reticentes a aceptar los productos occidentales permitieron satisfacer la demanda básicamente con producción interna y ello permitió obtener saldo superavitario en balanza comercial.

El comportamiento del sector industrial durante el periodo de los grandes conflictos bélicos de nuestro siglo siguió su marcha. Con algunos altibajos, la producción industrial mantuvo su expansión, en parte debido a que la política de guerra estimulaba la demanda y la imposibilidad de importar de occidente contribuyó a ampliar las actividades industriales. Aunado a lo anterior, la Gran Depresión de 1929 incidió de manera limitada sobre el Japón, sus efectos más evidentes se manifestaron en el sistema financiero. Así, hasta 1932 el número de fabricas se había elevado a 67 mil contando con una planta laboral de 5 millones de trabajadores. En 1925 las exportaciones sumaban 1,150 millones de dólares sobre la base de productos textiles. La población total ascendía a 64.5 millones en 1930 de la cual 29.6 millones correspondía a la población económicamente activa y cerca del 16.5% de ésta se ocupaba en las industrias manufactureras. Visto en su conjunto, el crecimiento económico del Japón presentó una media del

22.- Los Zaibatzu se les denomina a los grupos financieros de la plutocracia* compuesta por cuatro familias con amplios intereses en el sector industrial: Mitsui, Sumitomo, Mitsubishi y Yasuda.

* Plutocracia se refiere a la preponderancia de los ricos en el gobierno de un Estado. Consecuencia de esto es que los contratos públicos y la venta de las industrias estatales en el Japón se otorgaban en condiciones sumamente favorables a estos grupos, ampliando así su área de influencia y el grado de concentración de la producción y de centralización del capital.

4.5% anual entre 1913 y 1938, superior al de Inglaterra (1.0%), Alemania (1.03%) y Estados Unidos (2.0%).

En cambio, los efectos devastadores de la Segunda Guerra Mundial rompieron con el ritmo de expansión económica del Japón. Un gran número de ciudades e instalaciones industriales fueron destruidas, las industrias bélicas materialmente desaparecieron, la producción y distribución se había desorganizado y estaba progresando aceleradamente la inflación. La expansión territorial y su esfera de influencia en el continente asiático desapareció, perdió colonias y fuentes de materias primas, las inversiones realizadas en el exterior le fueron arrebatadas y su hegemonía comercial en el área asiática se derrumbó. Así, el poderío industrial se redujo considerablemente: En 1948 la producción industrial apenas representó dos quintas partes del alcanzado en 1937. Los costos de la guerra transformaron radicalmente la economía y hubo necesidad de implementar acciones de gran envergadura para superar el colapso y corregir la desviación de recursos y energías hacia la expansión imperialista a expensas del bienestar económico.

Sin embargo, veinticinco años más tarde la economía del Japón se ubicó como la tercera potencia a nivel mundial. El producto nacional era seis veces superior al observado en 1930 y la producción industrial creció diez veces en comparación a 1936. En los años inmediatos de la posguerra se presentan acciones determinantes para la recuperación y expansión de la industria japonesa. Antes de 1949 se destinaron importantes recursos para la reconstrucción de las industrias básicas, en un periodo de confusión económica, donde el ahorro era muy reducido y el capital escaso. Durante este periodo, la Autoridad de Ocupación se propuso llevar a cabo una reforma social y política encaminada a revertir el potencial de guerra. Se restringió la reconstrucción de industrias estratégicas y se procuró disolver el poder económico de los Zai-batsu. De manera similar, se intentó fortalecer el poder y bienestar de los trabajadores durante la ocupación. Pero los alcances económicos de estas medidas resultaron infructuosas en el corto plazo, se tenía que actuar decididamente en otros planos.

El primer paso era reducir la inflación y para ello se emprendió una reforma monetaria en 1949 contemplando presupuestos equilibrados y restricciones crediticias. Al igual que en Alemania y Estados Unidos, el boom económico derivado de la Guerra de Corea en 1950 estimuló la recuperación económica. El volumen de la producción industrial superó el nivel de 1944 y la balanza de pagos se favoreció por la expansión de la demanda en el exterior. Además de las aportaciones de los Estados Unidos, a través de los pagos por los establecimientos militares del orden de 3,381 millones de dólares, durante los años cincuenta fluían hacia Japón inversiones extranjeras que permiten reequipar la industria y subsanas las dificultades en balanza de pagos en un periodo en que las exportaciones resultaban insuficientes para financiar las compras externas. Asimismo, se opta por sustituir importaciones no esenciales aplicando los adelantos tecnológicos del periodo bélico y elevando la eficiencia de las industrias nacionales. En tanto, para la década de los sesenta, la rápida expansión de las exportaciones aunado al ahorro en importaciones permitió corregir los desequilibrios en balanza comercial y ampliar las disponibilidades de capital. Durante estos años las exportaciones se multiplicaron por cuatro y las reservas en divisas pasaron de 1,824 millones de dólares en 1960 a 4,399 millones en 1970.

El desarrollo económico de la posguerra se favoreció de contar con una oferta de trabajo amplia, capacitada y eficaz para ser absorbida por la industria. A pesar del moderado crecimiento poblacional, los habitantes en edad de trabajar era suficientemente amplia y por sus características, ayudó en la incorporación de los nuevos métodos técnicos. En cuanto a las existencias de capital, es de destacar el impulsó que se dio en favor del ahorro, de tal forma que sí a principios de los cincuentas éste representó el 24% del PNB, para finales de los sesentas era similar al 38%. Por su lado, el capital fijo se incrementó en promedio anual entre 1950 y 1967 en 11.3%, nivel significativamente superior al 4.2% de los Estados Unidos y al 3.9% de Inglaterra. Dentro de la política económica, las acciones fiscales y monetarias estaban en

caminadas a mantener elevado el nivel de la demanda de manera que la actividad productiva se acercara al pleno empleo. El gasto público se orientó preferentemente a la dotación de infraestructura industrial en detrimento del bienestar social. A su vez, el gobierno impulsó el desarrollo mediante el control de los recursos de inversión, por medio de una política bancaria a favor de la industria y a través del manejo del tipo de cambio y del comercio exterior. En el ámbito empresarial, la disposición y audacia para enfrentar los retos en cooperación estrecha con el gobierno se puede resumir en su posición de asumir los riesgos del desarrollo. Por último, vale la pena destacar la gran habilidad del Japón para adaptarse a los cambios políticos, económicos y tecnológicos sin romper la cohesión social y la moral del pueblo japonés a pesar de la derrota y de las destrucciones del conflicto bélico.

Si explicar el éxito industrial del Japón a través de sus causas básicas resulta insuficiente, los resultados son plenamente convincentes en este caso. Comparativamente, en 1957 la producción industrial era 2.5 veces superior a la de 1937; el PNB 50% más alto y el ingreso per-cápita mayor en 10%. El crecimiento económico, medido por el PNB, mostró tasas de crecimiento anual del 9.5% en términos reales entre 1950 y 1960 y del 10.3% para el periodo de 1960 a 1968. El índice de salarios en el sector manufacturero había recuperado en 1952 el nivel precedente diez y seis años atrás, para 1970 era superior en 2.7 veces en términos reales. En el comercio exterior, las exportaciones en volumen crecieron en casi 18% entre 1954 y 1970 y las importaciones lo hacían en alrededor del 15% anual. Más importante aún fue el cambio en la composición de las exportaciones: En los años treinta los productos textiles, hilados y tejidos de seda y algodón, conformaban el grueso de las exportaciones (52% durante 1934-1936); a partir de los años cincuenta distribuía bienes de ingeniería aplicada, aparatos científicos, cámaras, binoculares y máquinas de escribir. Durante los sesentas, incorpora motocicletas, aparatos electrónicos, barcos y automóviles. Artículos cuya característica principal es la avanzada tecnología aplicada en su producción. En cam-

bio, en el periodo anterior a la guerra las exportaciones se basaban en artículos competitivos por los bajos salarios, es decir, bienes cuya producción descansaba en el uso intensivo de trabajo. Del lado de las importaciones, los minerales y combustibles representan el 21% de las compras al exterior en 1970, dejando de lado las adquisiciones de maquinaria y equipo. Por último, es significativo el hecho de que durante los sesentas las exportaciones crecían al doble de lo que se incrementaba el comercio mundial. Aún así, el comercio exterior japonés sólo representó en los años cincuenta y sesenta alrededor del 10% de su PNB.

Para terminar habrá que señalar algunos cambios en la estructura industrial de la posguerra. Si bien se observó una recuperación en la producción textil más allá de su nivel de los años treinta, la expansión se apoyó ahora con la participación de las fibras artificiales. El progreso más notable dentro de la industria se da en las ramas metálica, química e ingeniería aplicada. A partir de 1960 el Japón producía más barcos que cualquier otro país y era uno de los mayores productores de radios. De manera similar, la industria automotriz observó un alto dinamismo: durante 1960 a 1965 cuadruplicó el número de vehículos producidos y en 1970 ocupó el segundo lugar mundial como productor automotriz. Al igual que en los países occidentales, la industria del automóvil abrió paso al surgimiento de otras actividades complementarias tales como componentes de motor y neumáticos. Del lado de la industria acerera, limitada por la escasa disponibilidad de materias primas, su nivel de producción sobrepasó a Inglaterra y Alemania, sobre la base de plantas de gran tamaño, nuevas y organizadas verticalmente aplicando eficazmente los aprovisionamientos del exterior y reciclando los desechos industriales. En su conjunto, las industrias textiles aportaban el 37% del valor total de la producción industrial y 55% del empleo fabril en 1930; a fines de los sesentas dichos niveles se ubicaban en 6 y 14%, respectivamente. En cambio, las industrias metálicas, químicas y eléctrica aportaban el 36% de la producción industrial y ocupaba el 24% del empleo industrial en 1930; a fines de los sesentas la participación

en la producción se eleva al 64% y emplea al 55% de la fuerza de trabajo industrial. Así, Japón asume la estructura productiva característica de un país plenamente industrializado.

Recapitulando, es conveniente tener presente los razgos más significativos que dan paso a la industrialización exitosa en las tres economías analizadas. Destaca, en primer lugar, el constante desarrollo de las fuerzas productivas, la continua innovación tecnológica incorporada en los procesos productivos como requisito para elevar la productividad y competitividad, ampliar el mercado, eliminar a los capitales ineficientes y, fundamentalmente, para contrarrestar la caída tendencial de la tasa de ganancia. El desarrollo tecnológico se presenta en los tres países de manera similar: Primero, hay un proceso de adaptación de la tecnología del exterior vía importación de los medios de producción; segundo, existe un proceso de asimilación de los principios básicos que se complementa con la preparación de los cuadros técnicos en el exterior y/o en el interior con la incorporación de los agentes portadores del conocimiento tecnológico, y; tercero, se da un proceso de generación propia de tecnología que responde invariablemente a la dotación de recursos productivos. En este triple proceso participan tanto el Estado como el capital privado sobre la base de una estrecha correspondencia de los centros de investigación y desarrollo tecnológico con la industria, de manera que las propias empresas son beneficiarias del fomento otorgado a la innovación tecnológica. En segundo lugar, se tiene el desarrollo conjunto de las ramas productoras de medios de producción y de medios de consumo. Ciertamente, es posible reconocer en estas economías fases o etapas de desarrollo pero no en función de los avances de la producción, de bienes de consumo hacia bienes intermedios y culminando con bienes de capital. Sino como una situación particular en el desarrollo de las fuerzas productivas considerando que el progreso técnico no es continuo en el tiempo. Así, del predominio de las industrias textil y siderúrgica se pasa a la preponderancia de las industrias automotriz, eléctrica y petrolera, hasta llegar a la era de la microelectrónica, de las telecomu

nicaciones y de la biotecnología.

En tercer lugar, existe una clase capitalista estrechamente vinculada con las más altas esferas del Estado capaz de asumir la dirección del proceso de industrialización. En estos tres países las alianzas estratégicas entre empresas y la integración vertical y horizontal de la producción conduce a una rápida centralización y concentración del capital. Aquí, es de notar el fomento otorgado al desarrollo de las empresas medianas y pequeñas, como unidades de producción complementarias de la gran empresa y por su papel en la generación de empleos. La aplicación de políticas fiscales y financieras en favor de las empresas de menor tamaño proporcionó la flexibilidad y especialización que demandaban las grandes corporaciones, además de constituir un canal de diseminación del crecimiento económico. En cuarto lugar, se contó con una fuerza de trabajo disciplinada, flexible y altamente calificada acorde a los requerimientos de la expansión industrial, además de reconocer en la población de estos países la exaltación de los valores, de la moral y del orgullo nacional que se traduce en un amplio sentido de responsabilidad hacia la empresa. Ciertamente, durante periodos difíciles el costo de las crisis económicas recayó sobre los trabajadores, pero también en tiempos de prosperidad los frutos del crecimiento económico se extendieron por la vía de la distribución progresiva del ingreso.

En quinto lugar, precisamente por los niveles de productividad y competitividad alcanzados se tiene una clara vocación exportadora que coloca a los tres países como los centros de producción y de exportación de manufacturas en el mundo. En este proceso se presenta una notoria evolución, de las exportaciones basadas en el factor trabajo, en la ventaja del costo salarial, se transita hacia las exportaciones de elevada composición orgánica de capital, es decir, de alto contenido tecnológico. De igual manera, las importaciones de maquinaria y equipo de producción se sustituyen por la adquisición de materias primas no disponibles en cada nación y de productos semielaborados para aprovechar las ventajas comparativas de otras regiones. Es de notar que la pro-

tección del mercado interno no se establece como norma y sólo se aplica en ciertas ramas de la producción y durante determinado tiempo, en tanto se alcanzan los estándares de competitividad necesarios para incursionar en el mercado externo. En sexto lugar, se tiene que la disponibilidad de materias primas resultó determinante para la consecución de la industrialización. Sea a través de las condiciones naturales, como en los Estados Unidos, o por conducto del comercio exterior, más marcadamente en Japón y Alemania, las tres economías contaron con las materias primas requeridas para la producción industrial. Es de destacar que la no disponibilidad de ciertas materias primas obligó a elevar la eficiencia en su aprovechamiento haciendo uso del progreso tecnológico, pero también requirió de una decidida política de apoyo a las exportaciones manufactureras a fin de financiar las adquisiciones del exterior. Más importante aún fue el hecho de procurar el desarrollo de las actividades primarias, en tanto fuente de materias primas y mercado de realización de la producción industrial. Así, el proceso de industrialización se sustentó en un desarrollo mutuamente beneficioso para las actividades primarias y secundarias.

Por último, punto determinante de la industrialización lo es la estabilidad económica que deviene de la constitución de un poder político garante de los intereses del capital. A través de la vía más democrática (como en los Estados Unidos) o bien mediante regímenes autoritarios (la Era Meiji en Japón y la Alemania nazi), los gobiernos de los tres países instrumentaron medidas de política económica encaminadas a favorecer la inversión y la iniciativa de las empresas. Asimismo, impulsaron la construcción de la infraestructura productiva y social requerida por las actividades industriales. El Estado asumió el papel de capital colectivo al invertir en los rubros poco atractivos para la iniciativa privada y proporcionar los servicios básicos de beneficio social. Es decir, cumplió con la tarea de abaratamiento del capital constante y del capital variable. Esta de más señalar que bajo esquemas más o menos intervencionistas, los gobiernos marcaron las directrices del proceso de industrialización y del desarrollo económico.

co por la vía de la regulación de las actividades económicas de sus respectivos países. En todo caso, la sinergia de ambos procesos es responsabilidad del Estado para legitimizar su participación en la economía ante la sociedad.

2.- PAISES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION.

En las últimas tres décadas la estructura productiva y los flujos comerciales de la economía mundial han presentado mutaciones significativas derivadas, entre otros factores, por la emergencia de nuevos procesos de industrialización que tienen lugar en los llamados países subdesarrollados. A partir de los años cincuenta se observa un rápido ritmo de crecimiento en economías latinoamericanas y del sudeste asiático concomitantes a la presencia de nuevos polos de desarrollo, relocalización de los procesos productivos y creciente importancia de las manufacturas dentro del comercio mundial, resultando conveniente valorizar los alcances de la industrialización de estas regiones y el peso que han adquirido dentro de la economía mundial.

El tratamiento de las experiencias de Argentina, Brasil y Chile en el subcontinente latinoamericano,²³ y de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur en el sudeste asiático permitirán visualizar los rasgos básicos de la industrialización, así como las condiciones que hacen posible el ascenso de estos países en la economía mundial. La distinción en dos grupos de países radica en las peculiaridades económicas, sociales y políticas que caracterizan a cada región y por el hecho de ubicarse dentro de dos esferas de influencia distintas: En el caso de los países latinoamericanos los Estados Unidos y el Japón para los países del sudeste asiático. Además, es posible encontrar divergencias en los impulsos de la industrialización, así como en el grado en que el sector industrial se ha desarrollado, particularmente en la forma en que evolucionaron las ramas productoras de medios de producción, cuya presencia resulta determinante en el grado de inserción de estos países dentro del mercado internacional.

23.- La experiencia de industrialización en el caso de México será objeto del próximo capítulo.

a) EN AMERICA LATINA.

El desarrollo más importante del sector industrial en los países latinoamericanos tiene lugar a partir de la Segunda Guerra Mundial cuando la imposibilidad de importar bienes manufacturados de las economías industrializadas en conflicto y la amplia demanda de productos primarios y de manufacturas ligeras generada por dicha coyuntura impulso notablemente los procesos de industrialización de la región. Previamente, desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la Gran Depresión de 1929, los países latinoamericanos experimentaron avances en el desarrollo industrial como consecuencia de la expansión de las exportaciones de productos primarios. Este primer periodo de industrialización se circunscribe dentro del llamado crecimiento "hacia afuera", ya que la especialización de la producción para la exportación estuvo acompañada de mayores niveles de productividad y de ingreso. Con algunas diferencias entre países, los mayores ingresos ocasionaron cambios en el perfil de la demanda y, junto con la construcción de la infraestructura para atender las necesidades del sector exportador, preparó el camino para la conformación del mercado interno y, éste, el aliciente para la producción manufacturera. Los resultados se expresan en el surgimiento de las industrias textil, del calzado y de la madera, llegando el sector industrial en 1929 a participar en el Producto Interno Bruto (PIB) con el 22.8% en Argentina, con el 11.7% en Brasil y con el 7.9% en Chile.

Este primer periodo de industrialización bajo el modelo primario exportador encontró en el sector exportador el principal eje de dinamismo económico de la región, lo cual otorgaba un carácter extremadamente dependiente al comportamiento de la economía mundial. Así, la ruptura del modelo esta presente en la crisis de 1929, aunque años antes habían claros indicios de debilitamiento, cuando caen abruptamente los ingresos por exportaciones y se reduce considerablemente su poder de compra.²⁴ En este panorama

24.- Por efectos de la crisis, entre 1929 y 1938, el PIB en Argentina descendió 13.8%, en Brasil 5.3% y en Chile 26.5%. En igual periodo, el poder de compra de las exportaciones se contrajo en 41.9% en Argentina, 45.6% en Brasil y 84.5% en Chile.

el valor de las exportaciones descendió entre 1929 y 1932 en casi 66%, mientras que las importaciones se contraían en 75%. Aunque en latinoamérica la crisis se manifiesta agudamente en el desequilibrio del sector externo, las estructuras productivas de la región enfrentaron la carencia de bienes intermedios y de capital que demandaba el equipamiento industrial. Ante la caída de los ingresos externos, los gobiernos latinoamericanos aplicaron medidas para salvaguardar el mercado interno consistentes en restricción y control de las importaciones, elevación de los tipos de cambio y compra o financiamiento para los excedentes no exportables.

Frente a esta situación, la transición hacia un nuevo modelo de industrialización por la vía de sustitución de importaciones estuvo caracterizada por dos hechos fundamentales: Primero, la incapacidad de importar por la carencia de divisas obligó a producir internamente aquellos productos de fácil elaboración que no requerían elevados montos de capital ni complejos procesos tecnológicos, permitiendo así economizar divisas para adquirir los bienes más indispensables. Segundo, las restricciones y controles de las importaciones, así como la elevación del tipo de cambio de terminó que los precios relativos de las importaciones se elevaran, favoreciendo la producción interna sustitutiva. De esta forma, la dinámica del crecimiento económico ya no sólo descansó en el sector externo, aunque aún determinante para el financiamiento de las adquisiciones de los medios de producción, sino fue tomando mayor relevancia la participación de la producción interna sustitutiva. Sin embargo, "cuando se sustituyen productos finales aumenta consecuentemente la demanda de insumos básicos y de productos intermedios, deben pagarse regalías, servicios técnicos y de capital, etc. En el fondo, la producción de un determinado artículo sólo sustituye una parte del valor agregado que antes se generaba fuera de la economía, (...) estó podría aumentar en términos dinámicos la demanda derivada de importaciones en un grado superior a la economía de divisas obtenibles con una producción sustitutiva".²⁵ Asimismo, la expansión industrial ocurrió sobre la base

25.- Tavares, Maria; De la Sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero; Edit. F.C.E.; México; 1980; pag. 38.

de incorporar nuevas unidades productivas de similares condiciones a las establecidas. En este sentido, la diversificación de la estructura productiva estuvo limitada por la incapacidad del proceso de satisfacer su propia demanda. Esto es, en lugar de que la expansión de las industrias tradicionales favoreciera la producción de bienes intermedios y de capital, éstos se abastecían vía importaciones, de la misma manera que la asistencia técnica provenía de los países avanzados.

A partir de los años treinta, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones se estableció como estrategia de desarrollo en la mayoría de los países latinoamericanos. La acción del Estado se orientó a estimular el proceso mediante la dotación de infraestructura, a través de la creación de instancias de fomento fiscal y financiero y por medio de la apertura de empresas públicas encaminadas a proporcionar los insumos básicos (energéticos, electricidad, agua, etc.) para la producción industrial. El desarrollo de los medios de transporte siguió la misma ruta del comercio exterior, uniendo los centros de producción con los principales puertos de embarque de las exportaciones. La construcción de los ferrocarriles corrió a cargo de inversionistas extranjeros, o bien a través de financiamiento (bonos gubernamentales) condicionando la compra de los equipos a empresas extranjeras, restando así demanda para impulsar las ramas metalmeccánicas. La red carretera y el transporte automotriz evolucionaron lentamente y siempre al amparo de las empresas transnacionales.

La oferta de trabajo, sumamente elástica por el importante crecimiento poblacional y por las corrientes migratorias, permitió mantener los salarios relativamente reducidos e influyó para que se adoptaran procesos productivos intensivos en mano de obra. A pesar de que las estadísticas muestran un crecimiento del PIB²⁶ superior al crecimiento poblacional, en el caso latinoameri

26.- Mientras el Producto Interno Bruto de la región pasó de 66,317 millones de dólares en 1950 a 295,852 millones en 1978, es decir, un crecimiento promedio anual cercano al 5.5%; la población pasó de 152.01 millones de habitantes a 333.78 millones, respectivamente, o sea, un crecimiento del 2.8% anual. En consecuencia, el producto per-cápita de un nivel de 436.26 dólares se duplicó para alcanzar 886.35 dólares en igual periodo.

cano el incremento del producto per-cápita no se reflejó en el mejoramiento sustancial de las condiciones de vida de una buena parte de la población por los efectos regresivos de la distribución del ingreso. En el sector empresarial, la ausencia de una burguesía local emprendedora y dispuesta a asumir los riesgos de un proyecto nacional de largo plazo, cedió su lugar a inversionistas extranjeros más preocupados por la ganancia segura y rápida, lo cual supeditó la viabilidad del modelo al capital transnacional.

Desde luego, aunque existen diferencias en el grado de avance del proceso de industrialización por sustitución de importaciones entre los países de la región hay que señalar que los resultados alcanzados parten de una situación relativamente baja en comparación de los países avanzados. Así, mientras que entre 1950 y 1975 el sector industrial creció en latinoamérica a tasas anuales del 6.9%, en los Estados Unidos lo hacía en 2.8%, en Europa Occidental en 4.8%, en los países socialistas en 6.9% y en Japón en 12.2%.²⁷ Dentro de la región latinoamericana, la expansión industrial en Brasil, Argentina y Chile presenta un ritmo de crecimiento anual del 8.5%, 4.1% y 3.7%, respectivamente, entre 1950 y 1978. La participación de éstas economías en el producto industrial de la región alcanzó en 1978 el 58%, tomando en cuenta la aportación de México, se produjo en estos cuatro países el 81%. En dicho año, el coeficiente de industrialización alcanzó en Argentina el 33%, en Brasil el 30% y en Chile el 24%, siendo en el conjunto de la región el 26% del PIB aportado por el sector industrial.²⁸

En cuanto a los cambios en la estructura productiva de la región, si bien la evolución del sector industrial mostró similar comportamiento respecto al ocurrido en los países avanzados, es de notar que el grado de intensidad en que se desarrollaron las industrias pesadas se ubicó por debajo de éstos países. Así, primero evolucionaron las industrias ligeras, productoras de bienes de consumo no duradero, a continuación se avanza en la producción

27.- Citado en: Fajnzylber, Fernando; La Industrialización Trunca de América Latina; Editorial Nueva Imagen; México; 1988; pags. 150-151.

28.- Idem.; pags. 152-154.

de bienes intermedios y de consumo duradero, finalmente aparecen las industrias pesadas, de alto contenido tecnológico. Desde luego, no hay un corte definido en esta evolución, no se trata de un proceso de sucesivas fases de industrialización, sino de un proceso equilibrado e interdependiente entre las distintas ramas de la producción. A diferencia de los países avanzados, donde el desarrollo de los sectores I y II se presenta casi simultáneamente, en América Latina el proceso de industrialización parece avanzar a través de fases, cuando inicialmente la producción sustitutiva descansa en los artículos de fácil elaboración; cuando es necesario economizar divisas se avanza sobre la producción de bienes intermedios y, finalmente, se cubre la producción de bienes de capital. Expliquemonos, no es que una economía tenga que llegar a la autarquía, pero la producción de manufacturas ligeras genera demanda de bienes intermedios y de capital. A medida que avanza el proceso se requieren de otros insumos y equipos. El hecho de que esta demanda fluya hacia el exterior por la vía de la importación de los medios de producción pone serios obstáculos para la consecución del proceso de industrialización. Ciertamente, en una primera fase dicha demanda tiene que satisfacerse mediante importaciones, pero tras de un periodo de aprendizaje y maduración interna de los procesos productivos se debe desarrollar localmente los requerimientos de insumos y equipos que demanda la industrialización. Comparativamente, tenemos que el componente metalmecánico del producto industrial latinoamericano pasó del 17% en 1955 al 34% en 1977, cuando en éste último año en los Estados Unidos ascendía al 50% y en Japón al 56%.

Del lado de las exportaciones, durante el periodo de 1965 a 1974, las de manufacturas se incrementan a un ritmo anual del 21.1%, cifra superior a las obtenidas en los países avanzados. De nuevo, hay que señalar que el punto de comparación de las exportaciones es casi nulo, por ello resulta comprensible observar tales tasas de crecimiento. Aun así, las manufacturas sólo contribuyen con el 14.9% en las exportaciones totales de la región hasta 1973 y más significativo todavía es el hecho de que las exportaciones

manufactureras sólo representaban en dicho año el 4% de la producción interna. Esto, tiene que ser el resultado del establecimiento de un sector industrial de baja productividad, sin importantes economías de escala y desarrollado al amparo de un proteccionismo indiscriminado que tornó ineficiente y poco competitiva la producción manufacturera de la región. Si a ello consideramos la ausencia de un desarrollo tecnológico endógeno y la inelástica oferta de productos agropecuarios, no resulta sorprendente observar la fragilidad del modelo de desarrollo expuesta agudamente en los problemas que caracterizan a la llamada "década pérdida" para América Latina.

Durante los años ochentas el PIB creció en apenas el 1.1% en promedio anual, la población aumentó en cerca de 100 millones de habitantes, es decir, un incremento del 30% durante la década. Mientras, el producto per-cápita acumulaba una caída del 8.3% para ubicar este indicador en los niveles similares a los de 1978 a finales de la década. La producción industrial permaneció estancada y hasta 1987 se ubicaba en los niveles observados diez años atrás. La inestabilidad económica se manifestó en acelerados procesos inflacionarios del orden del 1,000% en promedio durante 1989 y una pesada deuda externa superior a los 400 mil millones de dólares que implicaba una transferencia de recursos financieros hacia el exterior de 25 mil millones de dólares anuales. Más grave aún es encontrar a cerca del 40% de la población latinoamericana en el límite de la pobreza y la mitad de ésta, aproximadamente 80 millones de habitantes, sumidos en la pobreza extrema.²⁹

En consecuencia, se constata en el ámbito internacional que a pesar de los avances en la industrialización latinoamericana, la participación de la región en la producción industrial mundial resulta bastante exigua a juzgar por el 6% aportado por estas economías. Todavía más insignificante es que los países latinoamericanos sólo contribuyen con el 4% de los intercambios de bienes manufacturados a nivel mundial durante 1987. Así, encontra

29.- CEPAL; Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana 1989. En: Nafin; Mercado de Valores Num. 5, Marzo de 1990.

mos un marcado carácter antiexportador en la experiencia de industrialización latinoamericana y más importante aún es observar, como señala Carlos Ominami, la existencia de una "segunda deuda externa" por los importantes flujos monetarios que la región tiene que desembolsar para cubrir el déficit de productos manufacturados.³⁰

En el caso de los países latinoamericanos, resulta particularmente notorio la falta de un poder político lo suficientemente sólido como para impulsar un proyecto nacional en el largo plazo de industrialización y desarrollo económico. En Argentina, Brasil y Chile los golpes de Estado y las pugnas al interior del bloque dominante han conducido inevitablemente a crear un ambiente poco propicio para los negocios, en especial a la hora de programar las inversiones. Entonces, la casi permanente inestabilidad que caracteriza a la mayoría de los países de la región se presenta como la primera gran limitante para alcanzar con éxito la industrialización. Otro gran ausente en latinoamérica lo es la clase capitalista, la capacidad emprendedora y dispuesta a sumir los riesgos en los hombres de negocios de la región. De manera general, la formación histórica de los dueños de los medios de producción a transcurrido al amparo del paternalismo estatal y estrechamente vinculada al conservadurismo propio de los grandes poseedores de la tierra. En consecuencia, la iniciativa de la industrialización quedó en manos de los inversionistas extranjeros, de las grandes corporaciones transnacionales, cuyos intereses responden invariablemente a las directrices establecidas desde sus países de origen. Es así, que la industrialización en latinoamérica responde más a la lógica del proceso de reproducción a nivel mundial en menoscabo de proyectos nacionales autónomos.

En estas condiciones es comprensible observar también el exiguo desarrollo de las fuerzas productivas en la región. Precisamente, por la falta de una dirección consistente en el proceso

30.- Ominami, Carlos; América Latina en la Reestructuración Industrial Mundial. En: Industria, Estado y Sociedad: La Reestructuración Industrial en América Latina y Europa; EURAL/ Centro de Investigaciones Europeo-Latinoamericanas; Editorial Nueva Sociedad; Venezuela; 1989; pags. 29-35.

de industrialización no se ha podido establecer una política integral de investigación y desarrollo tecnológico que responda a los requerimientos de la expansión industrial. Fuera de los círculos académicos, donde se generan los pocos adelantos tecnológicos en latinoamérica, la región se limita a adoptar la tecnología del exterior asociada con la entrada de inversión extranjera. Pero además, las características del progreso tecnológico incorporado en las estructuras productivas de los países latinoamericanos no responden, ni al tamaño de los mercados ni a la disponibilidad de recursos productivos en la región. De tal forma que las necesidades de financiamiento, de mano de obra calificada y de una gran gama de insumos y equipos complementarios deben ser cubiertos con recursos del exterior. Así, a pesar de la existencia de recursos naturales y de mano de obra, la industrialización en latinoamérica quedó coartada por la incapacidad de incorporarse a la dinámica de la economía mundial mediante un desarrollo tecnológico endógeno que elevara la productividad y competitividad de la producción industrial de la región. En consecuencia, ante el marcado sesgo antiexportador del proceso de industrialización, no resulta sorprendente observar el excesivo endeudamiento externo para financiar la expansión industrial y el crónico desequilibrio comercial producido por la inelástica oferta interna de medios de producción en la mayoría de los países latinoamericanos.

b) EN EL SUDESTE ASIATICO.

En el periodo de la posguerra los llamados tigres asiáticos han experimentado un impresionante boom económico capaz de demostrar que es posible superar el subdesarrollo y acercarse a los niveles de ingreso per-cápita de las economías avanzadas. Una observación preliminar: Corea del Sur aparece en el plano geográfico como Estado-nación a partir de 1951 después de la distensión de la península que sigue a la llamada Guerra de Corea. Taiwan, antes Formosa, fue cedida a Japón a fines del siglo pasado, volviendo a la protección China a partir de 1945. Hong Kong colonia británica enclavada en territorio chino, motivo de disputa en la Segunda Guerra Mundial, termina su concesión en 1997. Singapur,

hasta 1965 alcanza su independencia de la Federación de la Gran Malasia y se proclama como república. De ahí, la escasa información estadística sobre estas economías en particular antes de los años cincuenta. Los comentarios que siguen se refieren al conjunto de la región antes de ese periodo y en lo subsecuente se hace alusión a esas cuatro economías.³¹

Al igual que los países latinoamericanos, el desarrollo económico del sudeste asiático tiene como punto de partida la expansión de las exportaciones de productos primarios y la fuerte penetración de inversiones extranjeras en el sector primario hacia finales del siglo XIX. Previo a la Crisis de 1929, la región observó tasas anuales de crecimiento de las exportaciones del orden del 5%. Así, la expansión de las exportaciones es producto de las favorables condiciones de la demanda mundial, de la abundancia de recursos naturales y de la promoción de los transportes y de las comunicaciones. La entrada de inversiones extranjeras al sector primario de exportación permitió incorporar la tecnología más moderna hasta entonces y métodos organizativos que elevaron la productividad del sector exportador. De tal manera que el proceso de industrialización pudo avanzar a partir de la sustitución de importaciones de fácil elaboración en la medida en que se van conformando y ampliando los mercados internos.

Sin embargo, ésta estrategia no se adoptó como regla general ni permanente para el desarrollo económico. Por el contrario, la industrialización más importante se da a través de la "sustitución de exportaciones", es decir, del cambio en la composición de las exportaciones de materias primas a productos manufacturados y semimanufacturados hacia los años sesenta, sobre la base de aprovechar el diferencial de costos de la mano de obra, así como por la incorporación de los adelantos tecnológicos de occidente en los procesos productivos. Esta política se deriva de la convicción de reducir la dependencia de las exportaciones de unos pocos productos primarios y la industrialización ofrecía mejores expec-

31.- En los casos de Corea del Sur y Taiwan se puede hablar de Estado-nación; en cambio para Hong Kong y Singapur es más apropiado ubicarlos como Ciudades-Estado con menos de 1,000 kilómetros cuadrados de superficie.

tativas de inserción en el mercado mundial.

En los años posteriores a la Crisis de 1929 se observan ya algunos mecanismos tendientes a estimular este proceso. Primero, se da amplia libertad al comercio exterior con una estructura arancelaria reducida; segundo, se permite la libre entrada de inversiones extranjeras como un mecanismo para compensar la escasez de capital y para incorporar los adelantos tecnológicos; tercero, se adopta plenamente el sistema de libre mercado acompañado de incentivos económicos para aumentar la producción de exportación; cuarto, se procura la estabilidad financiera y monetaria basada en presupuestos equilibrados, libre convertibilidad y tipos de cambio fijos. Conviene señalar la existencia de diferencias entre países, pero de manera general se constata una clara orientación exportadora en estos años y la adopción de mecanismos a favor del libre intercambio comercial. Así, fue posible incorporar bienes de capital, e incluso bienes de consumo, relativamente baratos pues resultaba inconveniente producirlos internamente. De ahí que la sustitución de importaciones no se implementara profundamente en la región, sino se procuró avanzar sólo en aquellas industrias donde la producción interna pudiera competir en el corto plazo en el mercado internacional. El hecho más significativo de las políticas de industrialización por sustitución de exportaciones en el largo plazo fue la de elevar la capacidad de organización de las economías para adaptar sus estructuras productivas a las cambiantes condiciones de la demanda, tanto en el plano doméstico como en el mercado mundial.

Para enfrentar este panorama, el sector industrial dispuso de medios de producción y fondos de inversión en condiciones sumamente favorables, se promovió a través de estímulos fiscales, tasas de interés artificialmente bajas y dotación de infraestructura a la producción local. El proceso de industrialización, a diferencia de latinoamérica, se llevó a cabo para enfrentar la competencia, no sólo en el mercado interno, sino fundamentalmente en los mercados de exportación. El intervencionismo estatal presionó para que las empresas diversificaran su producción e incursionaran en el corto plazo en el comercio exterior. De aquí, surge la

necesidad de desarrollar una base tecnológica propia que conjuntamente con la ventaja de la mano de obra barata incursionara en mejores condiciones en el mercado mundial. En este sentido, la importancia económica del Estado no descansó en la participación directa en las actividades productivas, aunque en algunos países es relevante, sino en el establecimiento de un marco regulatorio y de fomento, donde los riesgos de fracasos y las responsabilidades del éxito recaían en las mismas empresas. Asimismo, no se estableció una política proteccionista indiscriminada, se procuró de manera selectiva impulsar ciertas industrias por esta vía condicionado a que su producción debería de satisfacer los requerimientos de calidad existentes en el mercado externo. Es decir, la estrategia de sustitución de importaciones fue determinante hasta la década de los sesenta para establecer las industrias que tras de un corto periodo de asimilación y maduración de los procesos productivos de occidente fueran capaces de incursionar en el mercado externo. Para ello, la industria maquiladora cumplió con este objetivo en tanto conjuntó la tecnología de punta existente a nivel mundial y la mano de obra barata de la región.

En consecuencia, "se trata de una industrialización orientada a penetrar en los mercados internacionales (...). Los efectos dinámicos de arrastre que estas estrategias ocasionaron en términos de generación de empleo, calificación de la mano de obra, elevación de la productividad, crecimiento de los salarios reales e inducción de consenso respecto a la relevancia del progreso técnico están intrínsecamente vinculadas por el hecho básico de que lo que se exportaba eran productos industriales"³²

Si hemos de periodizar el proceso de industrialización del sudeste asiático encontramos una primera instancia por la vía de sustitución de importaciones que se gesta en los años treinta y cobra más fuerza en el periodo inmediato de la posguerra. Aquí, se establecen las industrias textil, azucarera, del calzado y cuero, de la madera y la industria maquiladora. Después de la devastación de la zona por el segundo conflicto bélico mundial y de la

32.- Fajnzylber, F.; Op. cit.; pags. 106-107.

conformación de los Estados nacionales derivados de las pugnas políticas y los movimientos independentistas, tiene lugar la definición de los mercados internos donde poner en marcha un proyecto nacional de largo plazo. Las condiciones de la demanda externa y la sujeción de los inversionistas extranjeros a los intereses nacionales, han de ser determinantes en el florecimiento del sector industrial a lo largo de los años cincuenta. En un segundo momento, se otorga un importante impulso a la promoción de las exportaciones manufactureras. Para ello se acentúan los programas educativos y se establecen los primeros centros de investigación y desarrollo tecnológico. Aquí, a diferencia de los países avanzados, la distribución del ingreso no se da sólo a través de los salarios, sino por medio de la diseminación de las actividades productivas en un gran número de medianas y pequeñas empresas con una clara orientación exportadora. Para la década de los setenta, se avanza en el desarrollo de las industrias metalmecánicas y químicas, destacando ahora la participación de la capacidad de autofinanciamiento de las empresas junto con la inversión extranjera en los procesos productivos. Por último, luego de un periodo de contracción de las exportaciones, se incursiona en la producción de alta tecnología: computadoras, aparatos electrónicos y máquinas-herramientas de control numérico.³³

Si para 1963 la participación de estas economías en la producción industrial mundial representó apenas el 0.35%, hacia 1987 oscilaba en el 7%. Lo más impresionante es el salto que se da en la participación de las exportaciones manufactureras: para 1963 sólo cubrían el 1.35% de los intercambios mundiales, en 1987 aportaban el 10% del comercio mundial de bienes manufacturados. La clara orientación exportadora del proceso de industrialización en dichas economías se manifiesta en la proporción de la producción industrial que colocan en el mercado exterior: el 28% en Taiwan, 37% en Corea del Sur, 78% en Hong Kong y 77% en Singapur. De hecho el dinamismo de estas economías se explica entre un 30 y 40 por ciento por la participación del sector exportador.

33.- Esto es el resultado de la capacidad de generación de tecnología en la región. Tan sólo en Corea del Sur se han acumulado inversiones por 300 mil millones de dólares para tal fin.

En las últimas dos décadas los tigres asiáticos han experimentado tasas de crecimiento del PIB de entre 6 y 14%, superiores a las obtenidas por los países avanzados. Durante el periodo 1976-1986, los crecimientos reales es promedio anual fueron los siguientes: Corea del Sur 7.2%, Taiwan 8.0%, Hong Kong 8.6% y Singapur 6.5%. De igual manera, resultó notable el incremento del ingreso per-cápita: en 1985 era de 2,370 dólares en Corea del Sur, 3,230 en Taiwan, 6,630 en Hong Kong y 7,420 en Singapur. En estas economías se observan también elevados niveles de inversión como proporción del PIB, entre 22 y 30% a lo largo de los ochentas, y es impresionante los recursos financieros disponibles, 74 mil millones de dólares de reservas en divisas en el caso de Taiwan. Por último, dos consecuencias del desarrollo económico equilibrado de estas economías: el crecimiento de los precios al consumidor a lo largo de diez años previos a 1986 no sobrepasó el 5% en promedio anual; la deuda externa es inexistente en Singapur y Hong Kong, mientras en Corea del Sur y Taiwan el monto conjunto representó menos de la mitad observada en México en 1986.

Resumiendo, podemos enumerar los factores determinantes del proceso de industrialización en los tigres asiáticos. En primer lugar, el intervencionismo estatal, más pronunciado en Corea que en Hong Kong y Taiwan, se centró en la promoción de las inversiones extranjeras, en la construcción de infraestructura (no sólo industrial, también de seguridad social), fomentando la educación y el progreso técnico, pero sobretodo asumiendo un papel más de dirección (no de propietario) del desarrollo económico. En segundo lugar, el proceso de industrialización estuvo marcadamente orientado a incursionar en el mercado mundial no sólo aprovechando el diferencial de costos de la mano de obra, sino a través de la permanente innovación tecnológica. Asimismo, la industrialización avanzó de manera relativamente rápida de las industrias ligeras, pasando a la producción en serie de bienes de consumo duradero y de bienes intermedios, hasta llegar a las industrias metalme-cánicas y de equipos electrónicos con alto contenido tecnológico. En tercer término, la propagación de los frutos del crecimiento económico se manifiesta en la participación de un gran número de

empresas medianas y pequeñas dentro de las actividades productivas, en la dispersión del capital productivo entre cientos de miles de estas empresas distribuidas en todas las regiones de cada país. Paralelamente, a pesar de la existencia de gobiernos autoritarios, los ingresos per-cápita se elevaron sustancialmente, crecieron en términos reales los salarios y se estableció una política bien definida para abatir las desigualdades sociales, lo cual sugiere la existencia de una actitud de consenso sobre la estrategia de industrialización instrumentada por estos países. En cuarto lugar, la atención otorgada al desarrollo tecnológico se acompañó de ambiciosos programas educativos, preparación y reclutamiento de cuadros técnicos en el exterior, proliferación de centros educativos y establecimiento de instituciones promotoras de la investigación y desarrollo tecnológico, en estrecha correspondencia con las empresas privadas. Por último, la decidida orientación de la producción hacia el exterior no implicaba una apertura total de las economías. De hecho se procuró importar sólo aquello estrictamente necesario para poder exportar: materias primas, bienes de capital y recursos financieros, dejando fuera los artículos suntuarios. Además, pregonaron el libre comercio cuando se proponían abrir mercados, pero implementaron el proteccionismo cuando se trató de fomentar una industria o de proteger las actividades prioritarias. "Este capitalismo guiado por el Estado, quien forma alianzas estratégicas con las empresas, es el capitalismo que los japoneses han puesto de moda en Asia. Es un estilo de capitalismo que no confía ciegamente en el mercado, sino que lo usa, lo manipula, lo tuerce y lo retuerce, siempre con el propósito de penetrar a mercados externos. Este es un capitalismo crudamente mercantilista, plagado de medidas, subterfugios y estratagemas es tácticas y proteccionistas. Los tigres asiáticos, no son ingenuos, ellos no creen en la patraña propagandista del libre comercio, se adhieren a él para penetrar mercados pero lo transgreden con todo cinismo, cuando se trata de no importar para cuidar su agricultura, su planta productiva y sus industrias estratégicas".³⁴

34.- Aguilar, Adolfo; Modelo Exportador, Contrastes. En: El Financiero, Lunes 27 de Enero de 1992 pag. 26.

3.- PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.

Los países actualmente desarrollados han experimentado procesos de industrialización que los colocan en un lugar preponderante en la economía mundial. Las potencialidades del sector industrial están plasmadas en estas economías, donde es posible reconocer un mejoramiento sustancial en las condiciones de vida de la población. Desde luego, esto no es una función intrínseca del capitalismo, pero resulta evidente que la gran mayoría de la población ha disfrutado de los frutos del desarrollo industrial. En este sentido, el enfoque asignado al estudio del sector industrial no se limita a inferir las causas y condiciones propicias para el proceso de industrialización, sino avanzar en el reconocimiento del papel que la industria asume en el desarrollo económico, entendido tanto en la interacción equilibrada de los sectores productivos como en la expresión del bienestar social.

a) LOS RAZGOS BASICOS.

Visto en su conjunto, el desarrollo del sector industrial es el resultado de varios factores que interactúan dentro de un contexto definido. El progreso técnico, la intervención estatal, la dotación de recursos productivos y la capacitación de la fuerza de trabajo no pueden sustraerse de las condiciones específicas a través de las cuales se reproduce el sistema económico. Evidentemente, el desarrollo de las fuerzas productivas, el grado de explotación de la fuerza de trabajo y la actitud del Estado son respuestas del sistema para sortear el desenvolvimiento inherentemente cíclico del capitalismo. Por lo consiguiente, las economías que han logrado un avance notable en el sector industrial respondieron a las exigencias que depara el desarrollo contradictorio y desigual del capitalismo.

El primer elemento de explicación de las experiencias exitosas de industrialización tiene que ver con el progreso técnico. El incesante desarrollo de las fuerzas productivas como mecanismo que permite aumentar la productividad y resarcir la tendencial caída de la tasa de ganancia. Pero también, es el mecanismo que

permiten enfrentar la competencia, eliminar los capitales ineficientes y expandir los mercados. En las economías avanzadas se observa como un punto determinante del desarrollo industrial una constante innovación tecnológica que modifica las estructuras productivas, eleva la capacidad competitiva y determina el grado de inserción de estas economías en el mercado mundial. Así, en los países avanzados y en los de reciente industrialización esta presente una política deliberada de promoción a la investigación y desarrollo tecnológico. Además, las mismas empresas cuentan con centros de innovación tecnológica y existe una mayor vinculación de tal progreso técnico en los procesos productivos. Desde luego, el desarrollo tecnológico se encuentra encaminado también a superar las limitaciones en la disponibilidad de materias primas y a suministrar los requerimientos de equipamiento de las actividades productivas. En este sentido, el progreso técnico está asociado con la aparición de nuevas ramas de la producción que diversifican el producto, acortan los ciclos de reproducción del capital y reducen los costos.

Un segundo elemento determinante para el desarrollo industrial lo es la intervención estatal. Aquí, la diversidad de mecanismos y las condiciones históricas ofrecen un amplio panorama de acción estatal. Un rasgo común en todas las economías que han pasado por un proceso exitoso de industrialización es la participación del Estado en la promoción del desarrollo tecnológico, ya sea a través de la asignación de recursos o bien presionando para que las mismas empresas generen su base tecnológica. Esto se acompaña regularmente con medidas fiscales y financieras para estimular el proceso. Otro canal de intervención estatal se encuentra en materia comercial. Por lo general se establece el proteccionismo para aquellas industrias consideradas estratégicas y se promueve el libre comercio en aquellas donde se cuenta con ventajas competitivas. En este sentido, se puede señalar la existencia de una política proteccionista selectiva hacia industrias nuevas o estratégicas como un rasgo particular de la industrialización.

Por otro lado, se observa que paralelamente a la formación de grandes empresas, el Estado asume la responsabilidad de

incorporar un buen número de empresas medianas y pequeñas en el desarrollo económico. Las compras gubernamentales, el financiamiento a tasas preferenciales y la política fiscal selectiva se encuentran encaminadas a promover la participación de estas unidades económicas en los procesos productivos. La importancia de estas empresas se encuentra en la generación de empleos y en la orientación de su producción hacia aquellas partes del proceso que requieren una alta especialización sin recurrir a elevados montos de inversión. También la intervención estatal está encaminada a proporcionar la infraestructura que demanda el sector industrial, sin descuidar la referente a favorecer el bienestar social, lo cual abre un mayor campo de acción a la producción industrial. En este punto, también el Estado cumple la función de proporcionar, por la vía del consenso, la estabilidad política y social que requieren los negocios. A pesar de la existencia de gobiernos democráticos, autoritarios y monárquicos, la represión no es una norma generalizada a la hora de justificar y validar el sistema económico. En estas condiciones, las distintas clases sociales son partícipes y beneficiarias del desarrollo económico, aunque no deja de estar presente la lucha de clases.

En cuanto a la disponibilidad de recursos productivos conviene señalar de antemano las diferencias existentes entre los países. Así, la naturaleza ha sido pródiga en algunos casos, mientras en otros se carece en buena medida de sus frutos. El hecho de que los Estados Unidos dispongan de una amplia gama de recursos naturales en su territorio, o que Japón carezca de ellos, da razón de la importancia de aplicar óptimamente lo disponible internamente o a través de importaciones. Asimismo, el sector industrial tiende a reducir su dependencia de materias primas, diversificando las fuentes y características de los insumos incorporados en los procesos productivos. Otro tanto ocurre con la escasez de capital en el despegue del sector industrial. No es casual que las industrias ligeras se hayan establecido primero, ya que se requieren menores montos de capital y utilizan intensivamente el factor más abundante, la fuerza de trabajo. En la medida que se va reproduciendo el capital las disponibilidades de inversión

se amplían y se puede avanzar en las industrias de elevada composición orgánica de capital. Es importante señalar, que los procesos exitosos de industrialización contaron con importantes recursos de inversión del exterior, sea a través de inversión extranjera directa, mediante financiamiento e incluso por otras vías como las compensaciones por daños de guerra o extrayendo el excedente económico de otras latitudes. Por el lado del factor trabajo, encontramos casi siempre una oferta sumamente elástica a los requerimientos del sector industrial. El crecimiento vegetativo de la población y las corrientes migratorias permitieron enfrentar las necesidades industriales y mantener bajos o relativamente constantes las remuneraciones de los asalariados. Cuando se presentaba escasez o encarecimiento de la mano de obra, el sistema económico opta por acelerar la innovación tecnológica ahorradora del factor trabajo. Finalmente, no puede menospreciarse la capacidad emprendedora y directriz de las burguesías nacionales que se traduce en el establecimiento de un proyecto de desarrollo a largo plazo y en la facilidad de adaptarse a las condiciones cambiantes de la economía mundial.

Por último, hay que resaltar el grado de educación existente en los países industrializados. La asimilación, maduración y generación del progreso técnico es producto de la preparación y capacitación de la fuerza de trabajo. Es el resultado de una estrategia educativa encaminada a preparar los cuadros técnicos y gerenciales que demanda el sector industrial, pero también brindar a una buena parte de la población los conocimientos pertinentes para incorporarse al mercado de trabajo. Así, los países que han avanzado en la industrialización cuentan con importantes centros de investigación y desarrollo tecnológico y una gran diversidad de centros educativos tendientes a proveer un alto grado de competitividad a su producción industrial para incursionar exitosamente en el mercado mundial.

Junto a los razgos básicos hay que destacar las condiciones históricas que enmarcan el proceso de industrialización. En un primer periodo, la conformación del mercado interno y la dotación de recursos productivos permite avanzar en las industrias

tradicionales. Aunque no se pueden establecer cortes en el tiempo sobre cuando inicia este primer periodo de industrialización debido a que el proceso se presenta tardíamente en algunos países, es evidente que inicia cuando toman forma los Estados nacionales y se constituye el mercado interno. La existencia de amplios mercados en el exterior y el predominio del librecambismo en las relaciones comerciales y en los flujos de capital enmarcan este primer periodo. Con algunas pequeñas recesiones, las economías donde se presenta el despegue industrial atraviesan por un importante boom económico hasta la década de los años veinte.

La Gran Depresión de 1929 interrumpe el ritmo de industrialización y tras un periodo, más o menos prolongado en cada país, la recuperación económica alcanzó los niveles precedentes en los albores de la Segunda Guerra Mundial. Esta coyuntura proporcionó un fuerte impulso al proceso de industrialización en tanto la conversión de las economías a la producción bélica, la acelerada innovación tecnológica que la acompaña y la amplia demanda de materias primas, bienes manufacturados y maquinaria y equipo permitieron elevar la producción y el empleo, consolidándose el sector industrial como el eje principal del crecimiento económico. Paralelamente, en los años cuarenta las economías latinoamericanas y asiáticas se incorporan a la producción industrial mundial. El rol asignado a estas economías dentro de la división internacional del trabajo fue el de proporcionar materias primas y bienes manufacturados de fácil elaboración a los países beligerantes, mientras los Estados Unidos cubrían los abastecimientos de bienes intermedios, maquinaria y equipo.

Después del conflicto bélico y tras la devastación de Europa y Japón, la economía mundial atestigua el más impresionante auge económico. Durante los años cincuenta se realizan importantes esfuerzos para subsanar los efectos de la guerra, teniendo como marco el cambio en la participación del Estado en la economía, los impresionantes recursos financieros destinados a la reconstrucción y la férrea competencia monopolística lo cual imprimió un nuevo sello al desarrollo del sector industrial. La incorpora-

ción del progreso técnico de la guerra y la creciente interdependencia de las economías derivada de dicha coyuntura impulsan el dinamismo de la industrialización, caracterizada ahora por el surgimiento de ramas de la producción de elevado contenido tecnológico, consolidación de las empresas multinacionales y relocalización de fases de los procesos productivos, intensivos en mano de obra, hacia países con niveles salariales más bajos. En medio de la bipolaridad geopolítica del mundo posbélico, la industrialización avanzó de manera notable en algunas regiones subdesarrolladas favorecidas por la bonanza económica de la posguerra. Si bien la participación de las economías en desarrollo en la producción industrial y en los intercambios de manufacturas a nivel mundial son todavía insignificantes al inicio de los años setenta, al interior de un buen número de países el sector industrial asume la conducción del desarrollo económico. Así, el dinamismo del crecimiento económico se sustentó en el sector industrial en tanto los niveles de su producción crecieron casi siempre a tasas superiores que las del producto global durante las décadas de los cincuenta y sesenta. Asimismo, se incorporan importantes núcleos de la población a la producción industrial, mientras las políticas económicas se encaminaban a fomentar primordialmente a dicho sector y las inversiones se destinaban a aumentar las capacidades productivas de la industria. La prosperidad económica de la posguerra se interrumpe a principios de los años setenta cuando interactúan diversos factores que dan por terminada la fase ascendente de la economía mundial, tal como lo veremos en el capítulo cuarto.

b) LA INDUSTRIA EN EL CONTEXTO NACIONAL.

En los países avanzados el proceso de industrialización se lleva a cabo sin un detrimento importante de la producción agropecuaria. Ciertamente ocurre una transferencia del excedente económico y de mano de obra hacia el sector industrial, pero las actividades primarias se beneficiaron de contar con insumos y maquinaria para elevar la productividad, aspecto fundamental para reducir el valor de la fuerza de trabajo y, por ende, aumentar

la tasa de plusvalía. En consecuencia, existe una estrecha corres
pondencia entre el sector agropecuario y el industrial: el prime-
ro abastece materias primas y alimentos que demanda la producción
industrial y sus centros urbanos; el segundo proporciona fertili-
zantes, maquinaria y bienes manufacturados que requiere el prime-
ro. En el caso de las economías industrializadas, los déficit de
materias primas y alimentos se financiaron con exportaciones de
productos manufacturados de manera que éllo no representara un es
collo para el desarrollo del sector industrial. En contraste, las
economías latinoamericanas sistemáticamente sustrajeron el exce-
dente económico del sector agropecuario dificultando a largo pla-
zo la acumulación de capital en el campo; mientras el sector in-
dustrial era incapaz de autofinanciar las adquisiciones del exte-
rior. Esto se presentó, finalmente, como un claro obstáculo para
el desarrollo industrial de la región, debido a que el bajo ritmo
de crecimiento de la productividad en la producción de bienes sa-
larios impedía reducir el valor de la fuerza de trabajo, por lo
que la extracción de plusvalía se realizaba por el método absolu-
to de reducir el consumo de las clases trabajadoras, manteniendo-
se en consecuencia reducido el tamaño del mercado interno. Además,
frente a la incapacidad de la industria de generar divisas y la
declinante participación del sector agropecuario en el financia-
miento de la industrialización, se presentaron crecientes déficit
en balanza comercial y en cuenta corriente que impusieron una agu-
da transferencia del excedente económico de la región hacia el ex
terior.

En cuanto al sector terciario, el comercio, los transpor-
tes y los servicios financieros son igual de determinantes para
el desarrollo del sector industrial. El ciclo de la reproducción
del capital se complementa con la circulación, distribución y con
sumo de la producción. Entonces, los transportes permiten enlazar
las fuentes de materias primas con los centros de producción y ac
ceder a los mercados de consumo. De ahí, la importancia otorgada
en los países industrializados al desarrollo de los medios de
transporte para reducir el tiempo de rotación del capital. Otro
tanto ocurre con el comercio, la realización de la producción en

el mercado y la transformación del capital productivo en capital dinerario. En este aspecto, la producción en serie se acompañó con el establecimiento de grandes cadenas comerciales para atender el consumo de amplios segmentos de la población, sobre todo en los centros urbanos. En esta misma óptica, la reducción del intermediarismo y las ventas a crédito favorecieron la producción industrial, así como la aparición de una gran gama de servicios encaminados a complementar dicha producción (V.gr. las estaciones de servicio automotriz).

Por su parte, los intermediarios financieros (bancarios y no bancarios) cumplieron la función de canalizar el ahorro de la sociedad hacia inversiones productivas, de manera que el sector industrial dispusiera de capital de trabajo y de riesgo para aumentar su capacidad de producción. En este sentido, es de notar la participación del sistema financiero como proveedor de fondos de inversión para las medianas y pequeñas empresas, cuya capacidad de autofinanciamiento es limitada para incorporarse a la dinámica de la acumulación de capital. Lo anterior se complementa con el manejo de grandes volúmenes de transacciones comerciales y el resguardo de los valores de las empresas para apoyar el desarrollo del sector industrial y del resto de las actividades económicas.

Asimismo, existen una serie de actividades que ofrecen diversos servicios al sector industrial, tal es el caso de los proporcionados por despachos de contadores y abogados, empresas de consultoría, de publicidad y de telefonía. También se cuenta con instituciones médicas y de seguridad social para atender los requerimientos de la fuerza de trabajo, destacando nuevamente los centros de investigación y de capacitación en tanto su importancia resulta determinante para elevar la productividad. Por último, se tiene el conjunto de servicios proporcionados por el gobierno en los rubros de comunicaciones, transportes, abasto y seguridad, los cuales se engloban en la dotación de la infraestructura básica demandada por el proceso de industrialización y que sólo el Estado puede ofrecer.

Para finalizar, el sector industrial es el artífice del progreso tecnológico. Los centros de investigación y desarrollo tecnológico se encuentran vinculados a las empresas industriales, porque en esta correspondencia es donde se materializan preferentemente los adelantos tecnológicos. Por ende, el sector industrial constituye el principal proveedor de la más amplia variedad de productos que permiten simplificar las tareas laborales y mejorar las condiciones de vida de la población. Desde luego, la penetración de la innovación tecnológica dentro de los procesos productivos ocurre de manera diferente entre empresas y entre ramas industriales, pero en la medida en que su incorporación permite elevar la productividad y reducir los costos de producción, los niveles salariales tienden a incrementarse. Es por ello que el desarrollo de las fuerzas productivas aplicado en el sector industrial se acompaña regularmente con aumentos en los salarios reales y con una mayor disponibilidad de productos, favoreciendo por esta doble vía el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

**III. INDUSTRIALIZACION Y SUSTITUCION
DE IMPORTACIONES EN MEXICO.**

III. INDUSTRIALIZACION Y SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN MEXICO.

México comparte, al igual que la mayoría de las economías latinoamericanas, la experiencia de iniciar la industrialización a partir de la especialización en la exportación de productos primarios. El mayor nivel de ingresos por exportaciones ocasionó cambios en el perfil de la demanda, estimulando por esta vía la producción interna de bienes manufacturados. Entonces, hacia el último decenio del siglo XIX se presentan las condiciones para el despegue del sector industrial cuando convergen los incrementos en la productividad y en el ingreso resultado de la especialización en la exportación con la estabilidad política y social derivada de la Instauración de la República. Hasta los años veinte la economía mexicana sigue la ruta del crecimiento "hacia afuera" sustentado en el dinamismo del sector exportador, pero la Gran Depresión de 1929 impusó el cambio en la estrategia de crecimiento, ahora establecida bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones teniendo como motor del dinamismo económico la expansión de la demanda del mercado interno. A la luz de las políticas implementadas para fomentar el sector industrial y de la coyuntura internacional presente a partir de 1940, se evalúa la contribución de la industrialización en el desarrollo económico, así como los desequilibrios que llevaron a la ruptura de la estrategia de crecimiento "hacia adentro". Para ello se analizan dos momentos en la evolución del capitalismo mexicano: El desarrollo extensivo, comúnmente ubicado en el ciclo de crecimiento con inflación-devaluación de los años cuarenta y cincuenta, y; el desarrollo intensivo, asociado con el ciclo de crecimiento estabilizador de los años sesenta.

1.- ANTECEDENTES.

El proceso de industrialización en México presenta sus antecedentes en la última década del siglo XIX cuando convergen factores determinantes para el despegue del sector industrial. En

primer lugar, destaca la consolidación de un gobierno capaz de brindar estabilidad política y social para la prosperidad de los negocios y la unificación relativa del mercado interno, derivada de la expansión de los ferrocarriles, para el florecimiento de las actividades industriales. Segundo, los aumentos en las exportaciones de productos primarios permitió, tanto elevar la capacidad de importación de maquinaria y equipo, como incrementar el poder adquisitivo de los trabajadores ocupados en el sector exportador, de tal forma que la producción industrial se estimuló por esta doble vía. En tercer término, se da una importante afluencia de inversión extranjera, calculada en 3,400 millones de dólares acumulados hasta 1911¹. De tal monto, el 38% era de origen estadounidense, 29% inglés y 26% frances. El destino sectorial de la inversión extranjera se concentró en la construcción de ferrocarriles (32.2%), en minería y metalurgia (24.1%), en las manufacturas (3.8%) y en la extracción de petróleo (3.0%). Dentro de este renglón, el capital francés se orientó preferentemente hacia la producción de textiles, pero la mayor participación en la inversión del sector manufacturero provenía de inversionistas mexicanos. Por último, se otorgaron facilidades para la libre importación de maquinaria y equipo sin pagar derechos aduanales, se introdujo la energía eléctrica para enfrentar la escasez y altos precios de los combustibles, se eliminaron las aduanas internas (alcabalas) que inhibían las transacciones comerciales y se contó con una estructura arancelaria que gravaba el valor de las importaciones entre el 50 y el 200%, otorgando de esta manera un proteccionismo a la producción interna.

Frente a este panorama, se establecieron las industrias textil, azucarera, tabacalera, vitivinícola, cervecera, vidriera, e incipientemente, la química y la siderúrgica. El sistema fabril poco a poco fue desplazando a la producción artesanal, dispuso de mano de obra abundante y barata, infraestructura y capacidad de autofinanciamiento que brindaba las altas utilidades. Así, la producción manufacturera observó un ritmo de crecimiento del 4.9% en

1.- Citado en: Hansen, Roger; La Política del Desarrollo Mexicano; Siglo XXI Editores; México; 1983; pags. 25-26.

promedio anual entre 1895 y 1910, participaba con el 15.76% en el Producto Interno Bruto (PIB) y empleaba el 15.1% de la fuerza laboral en el último año del periodo.

Sin embargo, el desarrollo del sector industrial se encontraba sujeto a dos grandes limitantes. Por un lado, mantenía una estrecha dependencia al comportamiento de la demanda externa de productos primarios, de tal forma que la crisis capitalista de 1906-1907 y el descenso en los precios de tales productos en el mercado mundial redujeron los ingresos por exportaciones, actuando negativamente sobre la demanda agregada, reduciendo el poder de compra de las exportaciones y mermando la principal fuente de ingresos del Estado que se vió imposibilitado a mantener la creación de la infraestructura básica. Por otro lado, el mercado interno se mantenía sumamente estrecho, toda vez que las clases medias y altas que disponían de un poder de compra capaz de acceder a la producción manufacturera representaban cuando mucho una décima parte de la población. Además, la fuerza de trabajo, equivalente a un tercio de la población, mantenía fuertes lazos precapitalistas que limitaban su incorporación a la economía mercantil y, del lado de los asalariados, éstos perdieron el 25% de su poder adquisitivo entre 1898 y 1910. Si a lo anterior sumamos la existencia de relaciones feudales en el campo y en las minas y las desviaciones del consumo de las clases superiores hacia los artículos del exterior, resulta evidente que la producción industrial no podía avanzar más allá de este contexto.

En estas condiciones, el ritmo de crecimiento de la producción manufacturera disminuyó del 8.9% anual observado en el periodo de 1895 a 1900², a sólo el 1.6% durante la primera década del siglo XX. El sector industrial fue incapaz de generar las oportunidades de empleo que demandaba el lento crecimiento de la población. A pesar de la reducción en los costos de transporte, de la disponibilidad de materias primas y mano de obra, de la libre importación de maquinaria y equipo, de la protección al merca

2.- Citado en: Solís, Leopoldo; La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas; Siglo XXI Editores; México; 1987; pags. 79-81.

do interno y de las altas utilidades que se obtenían en el sector, la industria no logró asumir la dinámica del crecimiento y mucho menos ser artífice del desarrollo económico.

2.- POLÍTICAS DE FOMENTO INDUSTRIAL.

En los años que siguen a la terminación de la lucha armada, el país vive un periodo de transición caracterizado por la re conformación del Estado y por la reorganización económica que han de fincar las bases del futuro desarrollo económico de la nación. En el ámbito político, domina la institucionalización del poder a partir de la creación de lo que hoy conocemos como el Partido Revolucionario Institucional (1929), donde convergen y se articulan las diferentes facciones políticas emanadas de la Revolución de 1910. La importancia de este hecho descansa en la consolidación de la hegemonía política que dé cause a las demandas de la sociedad civil acorde a los principios señalados en la Constitución de 1917. A su vez, esta situación se encaminó a brindar la estabilidad política y social necesaria para promover las actividades productivas, pensando en un proyecto a largo plazo susceptible de superar la incertidumbre que acompañaba los cambios violentos en el poder estatal. Para ello, el sistema político mexicano se propuso acabar con el predominio de los caudillos militares, organizar en el seno del partido oficial a los obreros y campesinos y sufragar las deficiencias de una burguesía nacional en formación.

En la esfera económica, tras los daños en la estructura productiva, la destrucción de los ferrocarriles y las alteraciones sociales heredados del movimiento armado, la economía mexicana enfrentó una fuerte contracción en sus niveles de producción. Hasta 1921 el PIB en términos reales había descendido en 3% en la agricultura, 40% en la minería y 9% en las manufacturas, con respecto al valor observado en 1910. Durante los años veinte se logró superar esta situación, pero los efectos nocivos de la crisis capitalista de 1929 repercutieron agudamente sobre el conjunto de la economía. Entre 1929 y 1932 el PIB descendió a tasas anuales del 6.3%, mientras la agricultura se contrajo en 5.8%, la minería

en 12.5% y las manufacturas en 7.5%, en promedio anual. Por otra parte, el valor de las exportaciones se redujo en casi 50% actuando en la misma proporción sobre las importaciones. Los ingresos federales, de los cuales el 25% provenían del comercio exterior, disminuyeron en una cuarta parte.

Para hacer frente a este panorama, en 1929, cuando asume la presidencia Plutarco Elías Calles, se adoptan las primeras iniciativas de política económica encaminadas a reconstruir la economía. En Marzo de ese año se crea la Comisión Nacional de Caminos, para actuar en la integración del mercado interno y propiciar la movilidad de los factores y bienes de la producción. En Septiembre se instituye el Banco de México como mecanismo para regular la oferta monetaria y la distribución del crédito bancario. En Diciembre de este mismo año se funda la Comisión Nacional de Irrigación a fin de impulsar la producción agrícola. Paralelamente, la Reforma Agraria permitió incorporar a la producción tierras que permanecían ociosas y liberó fuerza de trabajo excedente del campo para colocarla a disposición del sector industrial. Esto es, "como ya no estaba atado por las deudas a un latifundio en el que generalmente estaba subocupado, el mexicano rural que recibía una porción de tierra era libre para trabajarla como más le convenía; aquellos para quienes no había tierra, adquirieron más movilidad; algunos siguieron como trabajadores agrícolas mientras otros se dirigieron a las ciudades, en donde se incorporaban gradualmente a la fuerza de trabajo urbana"³. Asimismo, se organizan el Banco de Crédito Agrícola y el Banco de Crédito Ejidal para apoyar la producción del campo, de tal suerte que los excedentes generados a largo plazo en este sector han de resultar determinantes en el proceso de industrialización a partir de los años cuarenta.

El Estado mexicano asumía decididamente la postura de que "para que una economía empiece una etapa de crecimiento debe tener un programa de impulso hacia algún sector de actividad, sobre todo aquel en que está empleado el factor más abundante. Dicho sector debe generar ahorros suficientes para que los menos desa-

3.- Hansen, R.; Op. cit.; pag. 50.

rrollados puedan utilizarlos, y convertirse así en la base de un crecimiento armonizado de la economía. Al adoptar su modelo de desarrollo, México dispuso que el sector agrícola fuera el eje del crecimiento; así, éste tuvo que desempeñar tres funciones fundamentales: a) proveer productos agropecuarios para los mercados locales y exteriores; b) proporcionar un ingreso adecuado a los productores agrícolas, tanto operadores como asalariados, y; c) ofrecer una base propicia para el desarrollo de los demás sectores de la economía"⁴. Esto tenía que ser así, en un país donde el 80% de la población vivía en el campo, 70% de la fuerza de trabajo se empleaba en el sector agrícola, las principales fuentes de ingresos en divisas se encontraban en las actividades primarias y éstas participaban con un tercio en la formación del PIB. Si a esto consideramos que las demandas de la insurrección campesina proclamaban "tierra y libertad", resulta evidente que el acceso al desarrollo económico en México tenía como punto de partida la promoción de la producción agrícola.

Desde luego la atención del Estado no se limitó solamente a este sector. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones requería actuar sobre otras actividades. Así, mediante la creación de la Nacional Financiera, institución fundada en 1934, se procuró financiamiento para obras de infraestructura, se canalizaron recursos al sector industrial y se participó en el establecimiento de las industrias básicas. El fomento al sector industrial incluía, tanto obras de infraestructura en electrificación, comunicaciones y transportes, como en el establecimiento de las industrias básicas que dotaran de los principales insumos a la planta productiva, tales como acero y petroquímicos. Es de notar que durante los años de 1935 a 1946 las inversiones públicas se canalizaban en más del 50% hacia los rubros de transporte y comunicaciones, en tanto el 8% se destinaba hacia las empresas industriales de propiedad estatal. Sin embargo, a partir de 1950 Nacional Financiera se abocó principalmente a financiar las industrias básicas destinadas a la sustitución de importaciones. En di

4.- Solís, L.; Op. cit.; pag. 108.

cho año alrededor del 60% del financiamiento canalizado por esta institución se ubicó en petróleo, minería, hierro y acero, metales no ferrosos y materiales de construcción; para 1964 está proporción se elevó a cerca del 75%.⁵

En su conjunto, el sector público participaba con el 52% de la formación bruta de capital fijo durante los primeros años de la década de los cuarenta, para ubicar su participación alrededor del 30% en las siguientes dos décadas. El monto de la inversión pública representó a lo largo del periodo 1940-1967 cerca del 5.5% en promedio anual del PIB. Los resultados se manifiestan al observar algunos ejemplos: La capacidad instalada de energía eléctrica se duplicó en los veinte años que siguen a 1930, para ubicarse en 7,495 mil Kw en 1970, casi quince veces superior a la existente cuarenta años atrás. En la red carretera, la extensión pasó de 1,426 Km en 1930 a 21,422 Km en 1950 y alcanzar una longitud de más de 70,000 Km en 1970, es decir, la red de caminos creció a un ritmo del 10% en promedio anual.⁶

Esta participación estatal en el fomento de las actividades productivas se puede evaluar a la luz del gasto presupuestal ejercido durante el periodo 1940-1960. En estos años el gasto económico, que incluye fomento agrícola e industrial, conservación de los recursos naturales, inversiones en comunicaciones y obras públicas y transferencias vía precios y subsidios, representaban en promedio anual el 46.7% del gasto total del sector público y mantuvo un crecimiento medio del 12% durante el periodo.⁷ Es importante señalar que cerca del 75% de la inversión pública se financió mediante el ahorro del ingreso gubernamental y por el superávit de las empresas públicas. De tal forma que la deuda pública, interna y externa, era reducida en estos años.

En el ámbito social, la constitución de un mercado de trabajo permitió una mayor movilidad de la fuerza de trabajo y una oferta sumamente elástica a los requerimientos del sector indus-

5.- Wilkie, James; La Revolución Mexicana, Gasto Federal y Cambio Social; Edit. F.C.E.; México; 1978; Apéndice V.

6.- NAFINSA; Economía Mexicana en Cifras; México; 1970.

7.- Wilkie, J.; Op. cit.; Apéndice Estadístico.

trial. En este sentido, la afluencia de trabajadores a los centros urbanos repercutió sobre los niveles salariales, manteniendo los bajos y elevando, consecuentemente, las utilidades. Esta situación hizo posible aumentar la capacidad de financiamiento de las empresas, concomitante a la presencia de mayores expectativas de inversión. Aquí, el sector privado respondió a los estímulos gubernamentales y a las nuevas oportunidades que ofrecían los cambios económicos y sociales. Así, durante los años cincuenta el 70% de la formación bruta de capital fijo provino de la inversión privada y la proporción de ésta en el PIB se ubicó en 13% durante 1940 y 1962, elevándose al 14.5% en el periodo 1963-1967.

También el capital externo participó en el proceso de industrialización, tanto a través de financiamiento para cubrir el déficit público, como por la vía de la inversión extranjera directa. El endeudamiento público neto durante los años cincuenta ascendió a 407 millones de dólares, en tanto que en el siguiente decenio se elevó sustancialmente para alcanzar 2,763.5 millones de dólares. Este aumento se debió, por un lado, a los elevados requerimientos para financiar la inversión pública en ascenso y, por el otro, debido a la estrechez de la base tributaria derivada por la política fiscal adoptada por el Estado mexicano para estimular las actividades productivas. Para evitar que la deuda pública representará una pesada carga para el país, los recursos externos se aplicarían preferentemente en inversiones productivas. La intención, apuntaba el entonces Secretario de Hacienda,⁸ descansó en colocar dichos recursos en proyectos que probarán un alto rendimiento capaz de cubrir los adeudos e intereses generados por el uso del capital externo.

En cuanto a la inversión extranjera directa (IED), después de un periodo de tensiones a raíz de la expropiación petrolera que redujo la IED acumulada a 2,600 millones de dólares en 1939, los flujos en divisas por éste concepto promediaron anualmente 70.6 millones de dólares durante los años cincuenta y 86.7

8.- Ortiz Mena, Antonio; El Desarrollo Estabilizador: Una Década de Estrategia Económica en México; mimeo de la Facultad de Economía-UNAM; 1982.

millones en la década de los sesenta. La importancia de la IED no sólo se limitó a proveer divisas para financiar el desequilibrio en cuenta corriente, su contribución principal se ubicó en la generación de empleos y en la incorporación del progreso técnico. Desde luego, la entrada de IED no dejó de expresar ciertos inconvenientes que serán tratados más adelante. Lo que interesa destacar es el cambio de orientación de la IED a partir de los años cuarenta. Si anteriormente tenía como destino el sector minero de exportación, ahora se colocó en las industrias de transformación, más particularmente, en las ramas productivas orientadas predominantemente al mercado interno. En 1960 el 55.6% de la IED se ubicó en el sector industrial, en 1965 ascendió al 69% y para 1970 alcanzó el 73.8%. Dentro de las manufacturas, las ramas de Alimentos, bebidas y tabaco, Sustancias y productos químicos y Productos metálicos, maquinaria y equipo absorbían entre el 70 y el 75% de la IED colocada en este sector durante los años sesenta. Para la siguiente década dichas ramas concentraban el 82%.⁹

El Estado mexicano también impulsó la industrialización mediante la protección al mercado interno y por medio de incentivos fiscales y monetarios. En materia de política comercial, el proteccionismo de los años cuarenta giró en torno a una estructura arancelaria que mantenía tarifas bajas para las importaciones de materias primas, maquinaria y equipo; mientras que para las importaciones de productos terminados resultaban en promedio superiores al 100% de su valor. A partir de los años sesenta se establece el mecanismo de licencias previas para la importación, de tal forma que a finales de dicha década el 80% de las importaciones estaban sujetas a este requerimiento. Esta estrategia no sólo se encaminó a estimular la industrialización sustitutiva, sino se aplicó para enfrentar la escasez de divisas prevaleciente durante dichos años. En esta misma línea, las devaluaciones de 1949 y 1954 contribuyeron a impulsar la producción interna sustitutiva al encarecer las importaciones. Por otra parte, la industrializa-

9.- Castañares, Jorge; La Inversión Extranjera y su Efecto en el Comercio Exterior. En: Investigación Económica Num. 176, Abril-Junio de 1986, Facultad de Economía-UNAM, pags. 109-150.

ción se estimuló a través de un programa de exenciones fiscales aplicado a partir de 1941. En base a ello, se decidió durante periodos de siete a diez años eximir el pago de los principales impuestos a las empresas nuevas y necesarias para el desarrollo industrial. Paralelamente, se fijaron subsidios a la inversión y se establecieron toques a las tasas nominales de interés para atenuar el costo de los créditos otorgados al sector industrial.

Por último, cabe señalar las políticas encaminadas a estabilizar el crecimiento de los precios y las propias para corregir la brecha entre ahorro e inversión. La expansión de la demanda generada por el dinamismo de la inversión y la emisión primaria de dinero para financiar el déficit público actuaron sobre el índice de precios cuyo crecimiento, cercano al 10% anual entre 1935 y 1956, creó un ambiente de incertidumbre que inhibía la inversión, menguaba el poder de compra de los asalariados y encaminaba las utilidades hacia prácticas especulativas. Asimismo, el aumento de las importaciones que acompaña al crecimiento económico y la falta de dinamismo de las exportaciones asociado al deterioro en los términos de intercambio, desenvocaron en un persistente déficit, tanto en balanza comercial como en cuenta corriente. Las presiones en el tipo de cambio se tradujeron en las devaluaciones de 1949 y 1954 cuyos alcances no pudieron corregir el desequilibrio externo, pero sí conducir a la economía a ciclos recurrentes de inflación-devaluación.

Para subsanar esta situación el gobierno decidió recurrir al endeudamiento, externo e interno, para financiar su déficit en lugar de la emisión de dinero. A su vez, los recursos externos permitieron captar divisas para apoyar la paridad del tipo de cambio. La canalización del crédito bancario a través del mecanismo del encaje legal, abrió al Estado otro canal de financiamiento no inflacionario. Es de notar que a lo largo de los años sesenta se observó correspondencia entre la expansión del medio circulante y el crecimiento de los bienes y servicios producidos. Además, la asignación de recursos de inversión hacia las ramas productivas donde la oferta resultaba rígida y una vez observados los alcan-

ces de las inversiones públicas realizadas, se pudo contrarrestar las presiones inflacionarias. Así, durante los años sesenta el crecimiento de los precios presentó una media anual inferior al 3.5%.

En cuanto al equilibrio entre el ahorro y la inversión, hay que destacar en primera instancia que en condiciones de inflación la propensión marginal a ahorrar resulta reducida. Por lo tanto se tenía que actuar inicialmente sobre la estabilidad de precios. Paralelamente, se estimuló el ahorro de los particulares a través de ofrecer rendimientos reales atractivos y con la exención de impuestos a determinados niveles de interés. En el ámbito empresarial, los estímulos se derivaron de una política tributaria en favor de la reinversión de utilidades y aplicando subsidios y exenciones a las inversiones más productivas. Del lado gubernamental, se procuró la aplicación de los recursos hacia inversiones cuya tasa de rentabilidad excediera el costo del financiamiento. En cuanto a la inversión, el equilibrio con el ahorro se alcanzó haciendo uso del crédito externo, optimizando la utilización del crédito bancario privado y canalizandolo preferentemente hacia actividades productivas de mayor rentabilidad.

En consecuencia, el proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones, impuesto por la caída de las exportaciones a raíz de la crisis de 1929, se adopta como estrategia del desarrollo económico mexicano y para su consecución el Estado lo fomenta a través de los mecanismos ya anotados. Quedó claro que depender en exceso de la demanda externa evidenciaba una alta vulnerabilidad a las fluctuaciones de la economía mundial cuyos costos económicos y sociales, tan agudamente expuestos en los países latinoamericanos, se trataban de evitar. Así, el derrrotero del crecimiento "hacia afuera" cedió su lugar a una nueva estrategia de crecimiento puesta en marcha en torno al dinamismo del mercado interno, fuertemente impulsado por los efectos multiplicadores del sector exportador. En este sentido, la producción interna sustitutiva se erigió como el motor del crecimiento económico en tanto se orientó a satisfacer la demanda en ascenso del

mercado interno. A partir de 1940 se puede ubicar la entrada de la economía mexicana a este nuevo proceso de industrialización en marcado por dos situaciones básicas. Por un lado, la Segunda Guerra mundial dió lugar a sucesivos aumentos en las exportaciones mexicanas; cuyos ingresos permitieron financiar el equipamiento industrial. Del lado de las importaciones, los obstáculos para adquirir bienes industriales en dicha coyuntura tornó atractiva la producción interna en un mercado donde el alza de precios facilitaban las ganancias extraordinarias. Por otro lado, en el plano nacional se vivió un clima económico y político que favorecía las actividades productivas, tal como quedo expresado líneas atras, en donde resalta la asunción del poder estatal como promotor del desarrollo y la respuesta de la iniciativa privada a los incentivos que ofrecía la nueva ruta del crecimiento económico.

3.- SECTOR INDUSTRIAL Y DESARROLLO ECONOMICO.

El curso que asume el desarrollo de las actividades manufactureras y las relaciones que surgen bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones se encuentran dentro de la propia lógica del capitalismo mexicano. Es decir, responden invariablemente a la forma específica e históricamente determinada en que se desenvuelve el modo de producción capitalista en nuestro país. Para destacar los razgos más significativos de la consolidación del capitalismo en México se analizan dos momentos de su desarrollo: En primer lugar, la fase extensiva caracterizada por la expansión de la economía mercantil y la proletarización de la fuerza de trabajo, ubicandose en el ciclo de crecimiento con inflación-devaluación del periodo 1940-1958; en segundo lugar, la fase intensiva donde el crecimiento en la composición orgánica del capital, los incrementos en la productividad del trabajo y los avances en las técnicas de producción son los signos característicos del modo de producción específicamente capitalista, presentes durante el ciclo de crecimiento estabilizador del periodo 1959-1970. Desde luego, el desarrollo del capitalismo mexicano se inscribe en la sinergia de la reproducción de capital a nivel mundial, lo cual impone a nuestro país un rol determinado dentro

de la división internacional del trabajo.

a) DESARROLLO EXTENSIVO DEL CAPITALISMO.

En la mayoría de la literatura económica que podemos denominar como convencional se destaca como causa fundamental, y en algunos casos única, de la industrialización en México el proceso de sustitución de importaciones articulado en torno a la política de protección comercial a la industria. Sin embargo, contrariamente a esta posición, la rápida expansión de la economía mercantil y la proletarización de la fuerza de trabajo desempeñaron un papel muy importante en la ampliación del mercado interno necesario para impulsar, por la vía del desarrollo extensivo, la producción capitalista. Dicho fenómeno, presente a lo largo de los años cuarenta y cincuenta, tiene su explicación en una serie de factores convergentes a partir de 1940. En primer lugar, la Reforma Agraria, fuertemente impulsada en los años precedentes, significó la casi eliminación de los resabios de la estructura precapitalista en el campo mexicano heredados del Porfiriato. Esto, resultó doblemente trascendental en tanto, por un lado, se liberó fuerza de trabajo rural permitiendo la venta de trabajo asalariado y la subordinación de ésta al capital y a sus métodos de extracción de plusvalía absoluta. De esta forma, se extienden las relaciones de producción capitalista en el campo mexicano impulsando la formación del mercado interno para la producción industrial debido a que los nuevos proletariados requirieron comprar sus medios de vida a cambio del salario devengado. Por el otro lado, enormes extensiones de tierra fueron repartidas y orientadas hacia fines productivos, principalmente bajo la modalidad de explotación minifundista ejidal. Entonces, la propagación de las relaciones capitalistas de producción, en sustitución de la producción doméstico-artesanal por parte de la gran industria mecanizada, ejerció durante el periodo anotado un papel determinante en el desarrollo del capitalismo mexicano.

En segunda instancia, las transformaciones en el sector agrícola jugaron una importancia significativa en la industrialización.

zación que se puede ubicar básicamente en dos niveles. Primero, permitió elevar sustancialmente el volumen de las exportaciones de productos primarios proporcionando un continuo flujo de divisas para sostener la creciente importación de maquinaria y equipo para la instalación y ampliación de la planta industrial. Segundo, también posibilitó un sostenido abastecimiento de materias primas y alimentos requeridos por las actividades industriales y los centros urbanos a precios más o menos estables.

En tercer término, a lo largo de los años cuarenta los salarios reales en México perdieron sistemáticamente su poder de compra producto del incesante aumento de los precios presente durante el ciclo de crecimiento con inflación-devaluación. Para los años cincuenta ocurre una lenta recuperación de los salarios, pero no es sino hasta entrada la década de los sesenta cuando alcanzan el nivel observado en los años treinta. Este hecho fué importante porque en lugar de obstaculizar el proceso de acumulación de capital lo favoreció al elevar la tasa de plusvalía. Así, la ampliación del mercado interno por la vía de la rápida extensión de la economía mercantil y el aumento en la tasa de explotación de la fuerza de trabajo permitieron el florecimiento de las industrias productoras de bienes-salarios, las cuales crecieron en dichos años por encima del crecimiento de la economía en su conjunto.

En este sentido, la industrialización se caracterizó en este periodo por presentar baja composición orgánica de capital, abundante disponibilidad de fuerza de trabajo con reducidos salarios, predominio de tecnologías industriales de tipo tradicional y uso de insumos y materias primas mayoritariamente de origen nacional. Además, como anotamos en el apartado anterior, el Estado mexicano fue partícipe directo del proceso creando la infraestructura agrícola e industrial requerida, produciendo y financiando los insumos de amplio uso industrial e instrumentando una decidida política de fomento industrial articulada en torno al proteccionismo. En estas condiciones, las subvenciones estatales (precios subsidiados y exenciones fiscales) y los ventajosos diferen-

ciales de precios, en relación con el mercado mundial, generaron una ganancia extraordinaria en favor del capital industrial.

En el entorno internacional, la segunda conflagración mundial impactó favorablemente en los términos de intercambio de las exportaciones mexicanas. Al crecimiento en los rendimientos agrícolas, sobre todo en las zonas de riego establecidas en las regiones Pacífico Norte y Norte del país, le correspondió un ascenso más o menos sostenido en los precios internacionales de los productos primarios. Señalamos que esta situación permitió financiar las importaciones de medios de producción, pero también a través de los impuestos al comercio exterior el Estado retuvo parte de la renta generada en el mercado mundial para transferirla posteriormente a los capitalistas mediante el gasto público en fomento agrícola e industrial.

En base a lo anterior expuesto se puede analizar el desenvolvimiento de la economía mexicana y del sector industrial en particular. Durante el periodo 1940-1958 el ritmo inflacionario fue superior al 10% en promedio anual. Aquí, el aumento de los precios dió lugar a ganancias extraordinarias que permitieron financiar la inversión. En estos años la formación bruta de capital fijo representó en promedio el 14.58% del PIB. El sector industrial contó con una oferta sumamente elástica de trabajo, producto del crecimiento natural de la población (2.8% anual) y de la emigración de fuerza de trabajo del campo hacia los centros urbanos. El comportamiento de la economía medido a través del PIB observó un crecimiento medio del 6.08%, mientras la agricultura creció en 6.76%, la industria en 6.66% y los servicios en 6.01%. Desagregadamente, el conjunto de actividades productivas mostró el siguiente comportamiento (ver página siguiente).

Es de notar los cambios ocurridos en la economía durante este periodo. En 1940 las actividades primarias generaban el 25.8 por ciento del PIB, para 1958 contribuían con el 22.1. En contraste, la industria elevó su participación del 18.6% observado en 1940 al 22.9% en 1958; en tanto, el sector servicios mantenía su participación relativa en el PIB con el 55.5 y 54.5%, respectiva-

PRODUCTO INTERNO BRUTO
(T.A.C. 1940-1958)

TOTAL		6.08
SECTOR PRIMARIO		5.44
Agricultura	6.76	
Ganadería	3.84	
Silvicultura	1.23	
Pesca	8.99	
SECTOR INDUSTRIAL		6.66
Minería	1.20	
Petróleo	7.07	
Manufacturas	7.03	
Construcción	8.66	
Electricidad	7.36	
SECTOR SERVICIOS		6.01
Transportes	7.90	
Gobierno	4.05	
Comercio	6.10	
Otros servicios	6.26	

FUENTE: INEGI; Estadísticas Históricas de México; 2a Edición; 1990.

mente. Del lado de la estructura ocupacional, la fuerza de trabajo empleada en el sector primario representó el 65.39% del total en 1940, disminuyendo al 54.12% en 1960; mientras la ocupación en la industria se elevó del 12.73 al 18.95% en dichos años. Para 1960 las manufacturas daban empleo a casi el 14% de la fuerza de trabajo ocupada. El sector servicios empleaba el 19.07 y 26.12% en cada año anotado. La distribución de la Población Económicamente Activa (PEA) confirma esta tendencia.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
(Estructura porcentual)

	1940	1950	1960
TOTAL	100.00	100.00	100.00
SECTOR PRIMARIO	65.39	58.32	54.08
SECTOR INDUSTRIAL	15.51	15.94	19.02
Extractivas	1.82	1.17	1.25
Manufacturas	11.43	11.76	13.78
Construcción	1.81	2.71	3.62
Electricidad	0.44	0.30	0.37
SECTOR SERVICIOS	19.09	25.74	26.90

FUENTE: NAFINSA; La Economía Mexicana en Cifras; 1981.

Dentro del sector industrial, la producción manufacturera representó alrededor de tres cuartas partes del PIB de este sector durante 1950 y 1958. La base de las industrias de transformación la constituían las ramas de Alimentos, bebidas y tabaco; Textiles, vestido, zapato y cuero; Madera y sus productos, y; Celulosa, papel y artes gráficas, donde se producía cerca del 70% del PIB manufacturero. A pesar del crecimiento anual de entre el 7 y 11% que observaron las ramas productoras de medios de producción (bienes intermedios y de capital), su peso en la industria manufacturera resultó todavía reducido al final de los años cincuenta.

Siguiendo el estudio de Rene Villarreal,¹⁰ el índice de sustitución de importaciones en las industrias productoras de bienes de consumo se reduce del 22.22% en 1939 al 5.72% en 1958. Es decir, para este último año la producción interna sustitutiva había cubierto casi el total de la oferta global de bienes de consumo. Mientras, la participación de las importaciones de bienes intermedios y de capital en la oferta global es de 40.35 y 68.64%, respectivamente en 1958. "Sin embargo, entre 1950 y 1958 el proceso de sustitución de importaciones entra en un periodo de relativo estancamiento. Para el sector manufacturero en su conjunto en 1958 el índice de SI (m_1) permanece al mismo nivel que el de 1950 ($m_{1950} = m_{1958} = 0.31$), lo que indica que la participación de las importaciones en la oferta total se mantiene constante en el periodo señalado.¹¹

En cuanto a la dinámica del sistema económico durante estos años, si bien las actividades industriales observaron tasas de crecimiento del 7.5% anualmente, a excepción de la minería, el

10.- Villarreal, Rene; Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. Un Enfoque Neo estructuralista (1929-1988); Edit. F.C.E.; México; 1988; pags. 61-68. El índice de sustitución de importaciones en la industria. (i) mide la participación de las importaciones en la oferta total. Es decir, importaciones del bien (i) clasificadas por origen industrial que sean competitivas con la industria (i). Por tanto, las importaciones clasificadas por destino, aquellas realizadas por la industria (i) para producir el bien (i), no entran en la medición del índice de sustitución de importaciones. Sin embargo, la sustitución de importaciones, cuando no induce aumentos en los insumos importados o reducción en las ofertas disponibles para la demanda final en otros sectores, se traduce en aumentos en la producción no sólo en la industria procesadora del bien (i), sino también en las industrias abastecedoras y en las industrias abastecedoras de éstas y así consecutivamente.

11.- Idem. pag. 70.

eje del crecimiento económico se encuentra en el sector agrícola, sobre todo por el papel asignado en el proceso de industrialización. Primeramente destaca la virtual autosuficiencia alimentaria que suministró a una población en rápido ascenso. También abasteció materias primas al sector industrial y por la vía de las exportaciones agrícolas, las cuales crecieron en 6% anual a partir de 1940, se financió las importaciones requeridas para el equipamiento industrial. Se ha señalado la importancia de la afluencia de la fuerza de trabajo del campo a la ciudad, pero el medio rural constituía también un mercado en expansión para la producción industrial. Finalmente, el sector agrícola contribuyó en la industrialización a través de la transferencia de su excedente económico efectuado por la vía de modificaciones en los términos de intercambio entre la agricultura y la industria.

Del lado del sector externo, las exportaciones entre 1950 y 1958 se constituían básicamente por productos primarios, siendo el sector agrícola (con algodón, café, henequén y jitomate) responsable de cerca de la mitad de su valor. Si sumamos la participación del camarón fresco, plomo, cobre, zinc y petróleo, dichos productos conformaban el 75% de las exportaciones, observando un crecimiento anual del 4.63%. Mientras, las importaciones estaban compuestas entre el 68 y 80% por medios de producción (bienes intermedios y de capital), presentando una media de crecimiento del 9.25%. Así, a pesar del crecimiento de las exportaciones su saldo fue insuficiente para cubrir la dinámica de las adquisiciones del exterior, destacando en el periodo 1950-1958 un persistente desequilibrio externo, tanto en balanza comercial como en cuenta corriente. La decisión de devaluar el tipo de cambio en 1948 y 1954 resultó infructuoso, mientras se recurría cada vez más al endeudamiento externo y a la promoción de la IED para financiar el déficit comercial que alcanzaba niveles superiores a los 400 millones de dólares en el bienio 1957-1958. Si bien durante la década de los cuarenta el endeudamiento externo del sector público era casi inexistente, en 1958 ascendió a 156 millones de dólares, promediando en los años cincuenta 44 millones; en tanto el ingreso neto por IED fue anualmente de 80 millones de dólares.

Señalados algunos de los cambios en la estructura de la economía mexicana durante el periodo de crecimiento con inflación-devaluación, resta considerar las modificaciones sobre las condiciones de vida de la población. Si bien el ingreso per-cápita creció a un ritmo anual del 2.7% durante 1940 y 1958, las formas en que se distribuye el ingreso distan mucho aún de corresponder a las expectativas generadas tras la Revolución de 1910. Hasta 1950 la mitad de las familias de los estratos de ingreso bajo percibían sólo el 18% del ingreso nacional, en tanto para 1958 recibían el 21%. En contraste, el 10% de las familias con niveles de ingreso superior les corresponde el 45 y 36%, respectivamente. Mientras que las familias de estratos de ingreso medio se favorecieron durante este periodo al aumentar su asignación del ingreso nacional, del 37% en 1950 al 44% en 1958. Este hecho significó la incorporación de un segmento de la población al mercado efectivo con poder de compra de los bienes de consumo manufacturados internamente. Sin embargo, en un periodo caracterizado por el crecimiento de los precios, los salarios en términos reales se contraían, mientras aumentaban las ganancias extraordinarias. En consecuencia, el mejoramiento en las condiciones de vida de la población fue más el resultado de cambios en la estructura ocupacional que por el lado de incrementos en los salarios reales. Efectivamente, si para 1940 el sector agrícola con niveles de productividad e ingreso bajos ocupaba el 65% de la fuerza de trabajo, para 1958 empleaba a menos del 55%. El desplazamiento ocurrido se trasladó hacia el sector industrial y particularmente hacia las ramas donde la productividad era más elevada y donde los salarios reales eran superiores al promedio nacional.

Por lo tanto, se deduce que "en México, generalmente las políticas monetaria, fiscal, comercial y laboral han estado destinadas a incitar a la comunidad que se dedica a los negocios, para que ahorre e invierta en el mercado nacional proporciones crecientes de sus utilidades que van en aumento; pero estas mismas políticas aplicadas en forma eficaz para acelerar el crecimiento, han tendido a provocar -o cuando menos a reforzar- una pauta muy inequitativa en la distribución del ingreso. En otras palabras, una

gran parte de la cuenta de la rápida industrialización se ha pagado con mayores reducciones en el consumo de la gran mayoría de la sociedad mexicana situada en los últimos peldaños de la escala de ingresos".¹²

Ahora bien, el agotamiento de la fase extensiva del capitalismo mexicano se presenta hacia finales de los años cincuenta cuando la expansión de la economía mercantil y la proletarización de la fuerza de trabajo se acercaban a sus límites, dejando de ejercer el rol protagónico del periodo anterior. También, en torno a estos años, el proceso de industrialización entraba en la etapa avanzada de la sustitución de importaciones, lo cual demandaba acelerar la acumulación de capital para acceder al desarrollo de ramas industriales con mayor composición orgánica de capital, ciclos más largos de rotación del capital y tecnologías más complejas. Por su parte, el sector agrícola enfrentaba serios obstáculos para elevar los rendimientos de la tierra, toda vez que el grueso de los estímulos estatales estaban orientados a la creación de la infraestructura básica y al fomento industrial, mientras los propios para el campo eran discriminatorios en favor de los cultivos para la exportación. Además, la adversa relación de intercambio entre la agricultura y la industria desalentaba la acumulación de capital en el agro mexicano y, en el plano internacional, se perdía la favorable relación de precios de los productos primarios. Esta situación actuó negativamente sobre los ingresos por exportaciones provocando una escasez de divisas que frenó la importación de medios de producción y, por ende, la inversión en la industria. Pero también, los bajos niveles de productividad en el sector agrícola impidió reducir los precios de los bienes-salarios con lo cual se obstaculizaba la desvalorización de la fuerza de trabajo. Consecuencia de esto fue una tendencial caída de la tasa de ganancia en la industria, siendo en los años 1958-1959 alrededor de un tercio más baja que una década anterior. Visto así, la fuerza motriz del desarrollo extensivo del capitalismo en México tendió a convertirse en su contrario producto de la incapacidad para sostener la tasa de rentabilidad del capital.

12.- Hanser, R.; Op. cit.; pag. 97.

b) DESARROLLO INTENSIVO DEL CAPITALISMO.

A diferencia de la fase extensiva, los argumentos del desarrollo intensivo del capitalismo están dados por la elevación en la composición orgánica del capital, los incrementos en la productividad del trabajo y el continuo progreso en las técnicas de producción, aspectos determinantes para el predominio de la industria mecanizada y el abatimiento de los componentes variables y constantes del capital. En estas condiciones, las transformaciones del capitalismo demanda una mayor participación del trabajo complejo e intensivo que, frente a la relativa escasez de trabajadores especializados, favorece la recuperación del salario real promedio. Esto, como resultado de los avances en las técnicas de producción que tienden a elevar el grado de intensidad de los procesos de trabajo, lo cual impone un mayor desgaste de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, eleva los salarios por jornada. Pero es de destacar que regularmente los incrementos en las remuneraciones del trabajo no retribuyen en su totalidad el mayor esfuerzo realizado en interés de la clase capitalista por elevar la tasa de plusvalía por este método.

En México, la celeridad del cambio hacia los años sesenta estuvo particularmente impulsado por el ingreso de la economía mundial a la fase expansiva del ciclo económico iniciado tras la terminación de la Segunda Guerra Mundial. Las nuevas condiciones de prosperidad en la mayoría de los países industrializados se expresó en el desarrollo de un proceso de sobreacumulación de capital, en la agudización de la concurrencia interimperialista y en la tendencial caída de la tasa de ganancia en las principales economías de mercado. Ante esta situación, toma mayor relevancia los flujos de capital que se dirigen hacia países donde el desarrollo extensivo del capitalismo y la intervención del Estado habían preparado condiciones suficientes para asegurar la rentabilidad del capital externo. Así, el tránsito a la fase intensiva del desarrollo del capitalismo mexicano se aceleró con el ingreso de capital externo, aunque en esta ocasión teniendo preferentemente por acceso la creciente intermediación del Estado.

La incorporación de México a la nueva dinámica de la economía mundial no sólo significó la posibilidad de alcanzar altos niveles de crecimiento en el producto, sino también la expectativa de transformar el perfil tradicional de las exportaciones mexicanas. Es decir, trasladar el mayor peso de las exportaciones de los productos primarios a los productos manufacturados. Esto respondía a las modificaciones en la división internacional del trabajo que implicaba el crecimiento de las exportaciones industriales en algunos países subdesarrollados. Precisamente bajo esta lógica se dan las condiciones para el desarrollo de lo que hoy conocemos como Naciones de Reciente Industrialización (NIC's).

Sin embargo, al lado del ambiente optimista generado por la nueva fase expansiva de la posguerra se encuentra la creciente relación de dependencia de nuestro país con los centros de poder económico. Efectivamente, en México el crecimiento económico generalmente se acompaña por una elevada propensión a importar, principalmente, los medios de producción requeridos para el equipamiento industrial. De tal forma que por conducto de las adquisiciones de maquinaria, equipo, insumos y tecnología se acrecientan las relaciones de México con el mundo, al punto de absorber por la vía del desequilibrio comercial una proporción importante del capital importado. Asimismo, a través de los pagos asociados a la IED (regalías, asistencia técnica, dividendos, etc.) y de los intereses de la deuda externa del sector público se incrementa la transferencia de una parte de la plusvalía generada internamente en respuesta al uso del capital externo. En consecuencia, la transición hacia el desarrollo intensivo del capitalismo mexicano resultó favorecida por el ingreso masivo de capital; mientras la recomposición en la división internacional del trabajo ofrecía la expectativa de transformar al país en una potencia intermedia exportadora de productos industriales.

Frente a este panorama, el Estado mexicano instrumentó medidas de política económica tendientes a dinamizar la acumulación de capital. Destacamos líneas atrás que durante los años sesenta un alto porcentaje de la inversión pública se orientó a la cons-

trucción de la infraestructura básica y al establecimiento de las empresas estatales productoras de los insumos industriales de uso generalizado. Señalamos también que el Estado articuló las diferentes políticas en favor de la industrialización con lo cual asumía una amplia gama de funciones económicas en aras de impulsar la reproducción del capital. Lo significativo en esta década fue que el Estado no sólo se limitó a expresar los intereses históricos del capital en general, sino particularmente los de la burguesía monopólica que se encontraba en rápida formación en tanto el desarrollo del capitalismo presuponia necesariamente lo propio del capital monopolista. Esto resulta comprensible si bajo la lógica de la acumulación de capital se encuentra una tendencia inherente hacia la concentración y centralización de la producción, conduciendo al fortalecimiento y hegemonía de un sector monopólico al interior de la clase capitalista.

En este sentido, las particularidades del desarrollo intensivo del capitalismo mexicano son resultado de los factores ya anotados presentes durante los años sesenta. En este periodo, los incrementos en la productividad del trabajo están asociados al mejor equipamiento industrial derivado de la importación de medios de producción más modernos y eficientes, así como a la mayor participación de empresas que operan con economías de escala y altos niveles de rendimiento. Tal situación permitió el abatimiento de los costos de producción y, por ende, la elevación de la plusvalía, incidiendo favorablemente sobre la tasa de rentabilidad del capital. Asimismo, es básicamente a través de la importación de maquinaria y equipo como se incorporan los avances en las técnicas de producción. Por su parte, debido a la naturaleza y ritmo de la acumulación se eleva la composición orgánica del capital, siendo precisamente las ramas industriales intensivas en capital portadoras del dinamismo económico al observar tasas de crecimiento por arriba del promedio nacional.

Así, en el periodo 1959-1970 la economía mexicana experimentó los más altos niveles de crecimiento en un marco de estabilidad de precios y del tipo de cambio. Durante estos años el rit-

mo inflacionario resultó inferior al 3.5% en promedio anual y el tipo de cambio se mantuvo en razón de 12.50 pesos por dólar. La formación bruta de capital fijo representó en promedio el 18.28% del PIB, siendo la iniciativa privada causante del 70% de la acumulación de capital, Mientras, el gasto presupuestal ejercido por el sector público en el fomento económico observó una tasa de crecimiento del 9% y representó en promedio cerca del 40% del gasto total de los años sesenta.¹³

Para estos años, la economía mexicana acelera el ritmo de su crecimiento sobre la base del dinamismo del mercado interno. La inversión siguió observando un incremento promedio del 10%, en tanto el consumo elevaba su crecimiento, del 5.7% anual registrado en el periodo anterior, al 7% anual para el decenio de los sesenta. El conjunto de actividades productivas en términos del PIB se expandieron a razón del 7.1% anual entre 1959 y 1970. Esta vez el eje del dinamismo económico descansó en la producción del sector industrial al crecer a tasas anuales del 8.7%. Desagregadamente, tenemos el siguiente comportamiento:

PRODUCTO INTERNO BRUTO
(T.A.C. 1959-1970)

TOTAL		7.11
SECTOR PRIMARIO		3.85
Agricultura	3.79	
Ganaderia	4.14	
Silvicultuta	2.43	
Pesca	2.66	
SECTOR INDUSTRIAL		8.78
Minería	2.32	
Petróleo	9.10	
Manufacturas	8.83	
Construcción	8.87	
Electricidad	13.21	
SECTOR SERVICIOS		7.21
Transportes	6.26	
Gobierno	8.38	
Comercio	7.40	
Otros servicios	6.60	

FUENTE: INEGI; Estadísticas Históricas de México; 2a Edición; 1990.

13.- Wilkie, J.; Op. cit.; Apéndice Estadístico.

Destaca en este periodo el ritmo de crecimiento de las actividades industriales, nuevamente a excepción de la minería, al presentar tasas anuales superiores al 8% en las manufacturas y en la construcción, del 9% en el petróleo y del 13% en la electricidad. Dentro de las manufacturas, las ramas productoras de bienes intermedios y de capital superaron los niveles observados por las ramas productoras de bienes de consumo. Así, Celulosa, papel y artes gráficas crecieron en promedio anual en 8.5%; Productos y sustancias químicas en 13.3%; Materiales no metálicos en 9.7%; Metales básicos y productos intermedios en 10.4%, y; Maquinaria y equipo en 10.1%. Aunque el crecimiento de estas ramas fue importante hay que tener presente que parten de una base estrecha si consideramos su peso en la conformación del PIB total. De participar con el 7.21% en 1959, contribuyen con el 11.78% en 1970.

De este modo, el sector industrial mantuvo la tendencia de aumentar su participación en el producto, del 23.9% observado en 1959, alcanza el 29.6% en 1970. En contraste, las actividades primarias reducen su participación del 21.5 al 16.4%, respectivamente. Mientras, los servicios mantenían su participación en alrededor del 54% durante estos años. A nivel de la estructura del empleo, los cambios son también evidentes: entre 1960 y 1970 la participación en la población ocupada del sector primario se reduce cerca de 12 puntos porcentuales, se eleva en la industria en 4 y en los servicios en casi 6. En el cuadro siguiente se tiene:

DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA
(Estructura porcentual)

	1950	1960	1970
TOTAL *	100.00	100.00	100.00
SECTOR PRIMARIO	58.32	51.12	39.39
SECTOR INDUSTRIAL	15.95	18.95	22.95
Extractivas	1.18	1.25	1.39
Manufacturas	11.76	13.73	16.74
Construcción	2.71	3.60	4.41
Electricidad	0.30	0.37	0.41
SECTOR SERVICIOS	21.45	26.12	31.88

FUENTE: NAFINSA; La Economía Mexicana en Cifras; 1981.

* Los porcentajes no suman 100 por faltar el empleo en sectores no especificados.

Durante los años sesenta se avanzó en la sustitución de importaciones, ahora en torno a los bienes intermedios y de capital. La participación de las importaciones en la oferta global se redujo en los bienes intermedios del 40.35% en 1959 al 22.31% en 1969, o sea, una contracción del 44%. En el caso de los bienes de capital la disminución fue menos pronunciada, sólo el 27%, así las importaciones aportaban el 68.4% en 1958 y el 49.61% en 1969 de la oferta global. En consecuencia, "la sustitución de importaciones como fuente de crecimiento en el periodo 1958-1969 también refleja el desarrollo del proceso en su etapa avanzada; en bienes de capital e intermedios la sustitución de importaciones explica directamente el 50 y 33% respectivamente del crecimiento del valor agregado en dichos sectores y solamente 2% en bienes de consumo. En relación con las otras fuentes del crecimiento, es interesante observar que en el periodo de relativo estancamiento de la sustitución de importaciones (1950-1958), el 96% del crecimiento en la producción del sector manufacturero se explica por la expansión de la demanda interna y las exportaciones como fuente del crecimiento sólo participaron con menos del 3%, participación que se sigue manteniendo aún en la etapa avanzada de sustitución de importaciones (1958-1969), lo que por otra parte refleja el carácter acentuado de la industrialización hacia el mercado interno".¹⁴

Del lado del sector externo, el desequilibrio continuaba en ascenso: en 1970 el déficit en balanza comercial se multiplicó 3.6 veces en relación al observado en 1959 y en cuenta corriente resultó 5 veces superior al de dicho año. Las causas de esto se encuentran en el lento avance de las exportaciones (5.4% anual) frente al mayor crecimiento de las importaciones (7.9% anual) entre 1959 y 1970. Hacia finales de los años sesenta, cerca del 70% de las exportaciones mexicanas seguían constituidas por productos primarios. Tan sólo diez productos: algodón, café, jitomate, maíz, ganado vacuno, camarón fresco, azufre, cobre, plomo y zinc eran responsables del 60% del valor de las exportaciones realizados entre 1960 y 1965. Asimismo, el hecho de que los avances en la sus-

14.- Villarreal, R.; Op. cit.; pag. 85.

titución de importaciones en las industrias productoras de bienes intermedios y de capital no fueran lo suficientemente amplios, da cuenta en buena parte del estrangulamiento externo. La ausencia de importantes productos manufacturados para la exportación y el significativo peso de las importaciones de medios de producción (alrededor del 80%), explican el persistente desequilibrio externo característico del modelo de industrialización por sustitución de importaciones en nuestro país. Esta situación provocó un mayor uso del crédito externo y de la IED para saldar la balanza de pagos. Así, el ritmo de endeudamiento externo del sector público se incrementó más del doble al finalizar los años sesenta: de 196 millones de dólares en 1960 a 481 millones en 1969. A lo largo del periodo 1959-1970, el endeudamiento externo ascendió a 3,261 millones de dólares, mientras los flujos de IED acumulaban 1,117 millones de dólares.

En el campo del bienestar social, el ingreso per-cápita se elevó en 3.7% anual, nivel superior al del periodo anterior, como resultado del mayor crecimiento del PIB asociado a una baja marginal en la tasa de crecimiento poblacional. En los años sesenta la tendencia en la distribución del ingreso se mantuvo sin grandes cambios. Las familias de ingresos medios recibían en 1970 el 43.5% del ingreso nacional, mientras que la mitad de la población de los estratos de ingreso más bajo percibían el 17.3% y el 10% de las familias de los estratos de ingreso más elevados les correspondía el 39.2%. A nivel sectorial la inequidad era igual de evidente: el producto que recibía un trabajador del campo era sólo un sexto del que se recibía en el resto de la economía. Comparando los niveles de ingreso per-cápita mensuales en 1963 se tiene: en la agricultura 140 pesos, en la industria 275, en el comercio 325 y en los servicios 310. La inequidad en la distribución del ingreso se acentúa por una estructura impositiva baja, una de las más bajas de los países en desarrollo, que reduce la capacidad de efectuar inversiones de bienestar social y, precisamente, por la inconsistencia de las políticas de carácter social. Si entre 1940 y 1960 el gasto público de orientación social absorbió el 15% del gasto presupuestal ejercido, en los años sesenta des-

cendió al 11%.¹⁵ Los resultados son elocuentes: "en 1967 sólo el 6.1 por ciento de la población total mexicana, o sea el 18.9 por ciento de la fuerza de trabajo, recibían los beneficios del seguro social. El total de los gastos en educación en México, ya a fines de la sexta década, eran en promedio tan sólo el 1.4 por ciento del producto nacional bruto mexicano".¹⁶ Sin necesidad de hacer comparaciones, el Estado mexicano estaba más preocupado por alcanzar la rápida industrialización que por propagar los frutos del crecimiento económico. En consecuencia, los cambios que acompañan al desarrollo económico son más evidentes a nivel de la estructura productiva que sobre las condiciones de vida de la población, lo cual resulta sumamente cuestionable en el único país latinoamericano que sufre una profunda Revolución social.

4.- LIMITES A LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA.

Hacia finales de la década de los sesenta la rápida acumulación de capital dió lugar a grandes desequilibrios, creando un ambiente de inestabilidad económica y social en el país. En este panorama, la ruptura del modelo de industrialización por sustitución de importaciones se explica a la hora de destacar las articulaciones existentes entre los sectores productivos y los fenómenos económicos presentes en dichos años. Esto, porque el desarrollo del capitalismo mexicano había acentuado las desigualdades, siendo más evidentes y pronunciadas entre la agricultura y la industria, entre el campo y la ciudad. Pero también, las diferencias en cuanto a productividad, remuneraciones y ganancias tendieron a magnificarse a nivel sectorial y regional, lo cual condujo a la radicalización de las demandas sociales y a la creciente proletarización de las clases medias, cuyo punto de inflexión se expresó en 1968. Ahora bien, para resaltar las causas básicas del rompimiento del modelo de industrialización instrumentado hasta entonces se tienen que analizar la dimensión y alcances de los desequilibrios estructurales de la economía mexicana, así como las repercusiones expuestas en la sociedad.

15.- Wilkie, J.; Op. cit.; Apéndice Estadístico.

16.- Hansen, R.; Op. cit.; pags. 115-116.

En primer lugar, desde mediados de los años sesenta se observa una pérdida de dinamismo en la producción agrícola, cuya importancia en la industrialización quedó ya señalada. Esta declinación fue resultado de la reducción en las inversiones públicas programadas para el sector, como consecuencia del mayor énfasis puesto por el Estado en la industrialización. Así, el gasto presupuestal ejercido en favor de la agricultura fue de alrededor del 10% del total entre 1945 y 1954, mientras para los años sesenta sólo representó el 5.5%.¹⁷ Asimismo, el establecimiento de precios de garantía para los principales productos agrícolas, a fin de mantener reducidos los salarios industriales, deterioraron aún más los términos de intercambio entre la agricultura y la industria. De tal suerte que la continua extracción del excedente económico del campo terminó por inhibir la acumulación de capital en el sector agrícola viéndose de esta manera imposibilitado a seguir cumpliendo con las funciones desempeñadas en los primeros años de la industrialización.

La estrategia más general del Estado planteaba que las libres fuerzas del mercado, una vez alcanzado cierto grado de desarrollo, serían capaces de distribuir los frutos del crecimiento y de ofrecer las oportunidades de empleo e ingreso que demandaba la sociedad. Se antepuso la idea de que la industrialización significaba la solución de los múltiples problemas que aquejaban al país. De tal forma que los recursos productivos se canalizaron preferentemente a fomentar el desarrollo industrial, descuidando el de la producción agrícola y restandole toda posibilidad de continuar el proceso de acumulación en el campo. Se olvidó que los países industrializados atendieron a la par el desarrollo de la industria y de la agricultura a través de una estrecha vinculación donde el crecimiento de un sector dependía y se reproducía en la medida en que se desarrollaba el otro sector. Este hecho no se presentó en México. Si bien el sector agrícola fue puntal del desarrollo económico en el corto plazo, no respondió a largo plazo ni como fuente de materias primas y alimentos ni como mercado para colocar la

17.- Wilkie, J.; Op. cit.; Apéndice Estadístico.

producción industrial. El viejo anhelo del movimiento revolucionario no se cumplió en tanto la reforma agraria no trastocó los centros de poder político y económico del campo mexicano. Sólo se limitó a un reparto indiscriminatorio de tierras, de baja calidad y sin programas efectivos de apoyo al pequeño productor con lo cual incentivar la producción e incorporar a los campesinos al esquema de desarrollo que se planteaba. Así, se explica que el auge de la agricultura mexicana presente hasta mediados de los años se senta fuera más el resultado de la ampliación de la frontera agrícola y de la elevación de la productividad en los grandes centros productores beneficiarios de las políticas de créditos preferenciales, subsidios y obras de irrigación puestos en marcha por el Estado. En consecuencia, se creó una estructura productiva diferenciada: por una parte, un subsector agrícola conformado por pequeños productores, carentes de todo apoyo gubernamental, sin capacidad de organización y sin estímulos para aumentar la producción, la más de las veces con carácter de autoconsumo; por otra parte, se consolidó un subsector empresarial que concentraba los beneficios de fomento al campo, capaz de proporcionar los alimentos y materias primas requeridas y aún con excedentes para exportar, con fuerte poder político para incidir en las medidas gubernamentales y sobre todo con capacidad de acumulación.

La situación anterior implicó por lo menos la formación de tres grandes escollos para el desarrollo económico de México. Primero, generó una oferta sumamente inelástica de materias primas y alimentos con lo cual se obstaculizaba la reproducción de capital. Esto, como resultado de los bajos niveles de productividad en el campo que impedían elevar los rendimientos de la tierra y, así, abastecer oportunamente los crecientes requerimientos de la planta industrial. En estas condiciones, la relativa rigidez en los precios de los bienes-salarios frenaba la desvalorización de la fuerza de trabajo para elevar la tasa de plusvalía. Segundo, ante los problemas para aumentar la producción agrícola los excedentes exportables fueron reduciéndose al grado de perder el sector la capacidad para financiar las importaciones crecientes de medios de producción. En consecuencia, el Estado recurrió al

endeudamiento externo para compensar la caída en la captación de divisas del sector exportador, hasta entonces predominantemente agrícola. Tercero, la polarización en el campo mexicano desenvocó, tanto en la radicalización de los movimientos campesinos expresados en la toma de tierras y en algunos brotes guerrilleros, como en el continuo abandono de los trabajadores agrícolas de sus centros de trabajo para emigrar a las ciudades en busca de mejores expectativas de vida.

En segundo lugar, a pesar del conjunto de medidas de política económica adoptadas para impulsar la industrialización, el sector arrastró la incapacidad de ser puntal de un desarrollo económico equilibrado. Ciertamente asumió la dinámica del crecimiento, pero no pudo generar las oportunidades de empleo, ni mejorar las remuneraciones y mucho menos elevar la competitividad de la producción nacional. Terminó por incubar una planta heterogénea, poco articulada, sin una base tecnológica propia e incapaz de autofinanciar sus importaciones.

El desarrollo del sector industrial se articuló en torno a una irracional política comercial, más por los plazos que por los términos, la cual finalmente generó una planta productiva con bajos niveles de productividad y un crónico desequilibrio en las cuentas externas del país. La política comercial fue eficaz para estimular la sustitución de importaciones, sobre todo de bienes de consumo, pero insuficiente para elevar la competitividad de la producción interna. En lugar de fijar tiempos para que los productores nacionales elevaran la productividad y enfrentaran la competencia en el exterior, se decidió mantener indefinidamente la protección del mercado interno. De tal suerte que cuando las exportaciones de productos primarios pierden dinamismo, el déficit en balanza comercial se acrecienta en lugar de ser corregido a través de la participación de las exportaciones manufactureras. Además, los incrementos en las importaciones de medios de producción que acompañan al crecimiento económico, producto del limitado desarrollo del sector I, magnificó el desequilibrio comercial y acentuó la dependencia de la tecnología externa para mantener en marcha

la producción interna. Así, "dadas las características estructurales del patrón de desarrollo adoptado y la consecuente atrofia del sistema para proveer suficientes empleos, se planteaba un dilema de capital importancia: para que el mercado de trabajo se mantuviese en equilibrio -definido esto como la capacidad del sistema para absorber el incremento de la fuerza de trabajo- requería que la economía creciera a una tasa anual no menor del 7.5%; sin embargo, una tasa superior a 6.5% ponía en serios aprietos a la balanza de pagos, comprometiendo el tipo de cambio"¹⁸.

El sector industrial al mantener un mercado cuatavo, donde predominan las ganancias monopolísticas y se subsidiaba, vía tipo de cambio sobrevaluado, las adquisiciones de maquinaria y equipo limitó la generación de una base tecnológica propia que respondiera a las particularidades del país en cuanto a dotación de recursos productivos y tamaño de mercado. Asimismo, las exenciones fiscales, los créditos a tasas preferenciales y los precios subsidiados de los principales insumos industriales constituyeron un excesivo paternalismo estatal que inhibía en los productores nacionales la necesidad de elevar la productividad. Precisamente, dadas estas condiciones de reproducción del capital las empresas no se preocuparon por mejorar la competitividad de la producción interna en tanto, de ello, se obtenían altos niveles de rentabilidad. Por su parte, la desviación de la demanda interna hacia las importaciones, principalmente del componente metal-mecánico, cortó las aspiraciones de desarrollar profundamente las ramas productoras de medios de producción. En consecuencia, la ausencia de una plataforma tecnológica y el poco interés de los capitalistas por reconvertir los procesos productivos impidieron un crecimiento equilibrado entre las distintas ramas industriales, lo cual obstaculizó la generación de empleos y propició un agobiante estrangulamiento en el frente externo de la economía.

Visto así, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones enfrentó grandes limitantes para su consecución. Destaca, en primera instancia, la reducida capacidad del sector

18.- Solís, L.; Op. cit.; pag. 105.

industrial para financiar su desarrollo. En los primeros años de la industrialización, el sector agrícola cumplió esta función a través de un doble mecanismo: Por un lado, mediante la continua extracción del excedente económico del campo se dispuso de recursos para fomentar el desarrollo del sector industrial; por el otro, las exportaciones de productos agrícolas permitieron financiar las importaciones de medios de producción requeridas para el equipamiento industrial. Cuando el desarrollo del capitalismo mexicano exigía acelerar el ritmo de la acumulación para incursionar en las ramas industriales de elevada densidad de capital, el sector agrícola perdía la capacidad de financiamiento del desarrollo. Por su parte, ante la falta de una plataforma tecnológica propia y debido a la escasa competitividad de la producción interna, el sector industrial no tuvo la capacidad para asumir dicha función. En consecuencia, el Estado mexicano recurrió al capital externo para continuar fomentando la industrialización del país. Esta situación coincidió con las condiciones de sobreacumulación de capital en las principales economías desarrolladas, de manera que aumentan los flujos de capital que ingresan al país bajo la forma de IED y créditos al sector público. Entonces, la participación del capital externo fue importante en la transición del capitalismo mexicano a su fase intensiva, aunque al finalizar la década de los sesenta resultaban ya sumamente gravosos los costos derivados de su uso.

Es así, en segunda instancia, que el desequilibrio externo constituye otra gran limitante para el desarrollo del sector industrial. Para los años sesenta, la sustitución de importaciones pretendía avanzar en las ramas más pesadas, de tal forma que se elevara el componente metal-mecánico de la industrialización. Sin embargo, el desarrollo del sector I, productor de medios de producción, fue insuficiente para satisfacer los elevados requerimientos de la planta industrial que demandaba el crecimiento económico. Además, los bajos niveles de productividad en la industria coartó la competitividad de la producción nacional para incursionar en el mercado exterior. El resultado se expresó en un creciente déficit en balanza comercial compensado parcialmente con

los ingresos de capital externo anteriormente referidos. Pero los problemas en las cuentas externas del país se acentúan hacia finales de la sexta década cuando disminuye el superávit de la balanza turística, aumenta el déficit de la balanza de servicios y, dentro de ésta, se elevan los egresos por concepto de pagos asociados a la IED y de intereses de la deuda externa del sector público.

En tercer lugar, el tamaño del mercado interno constituye otro obstáculo para avanzar en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Durante el desarrollo extensivo del capitalismo mexicano la elevación de la tasa de ganancia descansó, en lo fundamental, en la extracción de la plusvalía por los métodos absoluto y regresivo. Esto es, a través de la extensión de la jornada de trabajo, como resultado de la proletarianización de la fuerza de trabajo, y de la contracción de los salarios reales, producto del acelerado crecimiento de los precios. Esta situación, lejos de obstaculizar, favoreció la acumulación al aumentar la rentabilidad del capital. Para los años sesenta, el desarrollo intensivo del capitalismo exigió acelerar el ritmo de la acumulación para elevar la productividad del trabajo y acceder a la producción en ramas industriales de mayor densidad de capital. Sin embargo, las condiciones prevalecientes en la reproducción del capital terminaron por impedir que el crecimiento de la productividad se expresara también en la elevación de los salarios reales. Asimismo, la exigua acumulación de capital en el campo, la atrofia estructural en la producción industrial y la filtración del excedente económico hacia el exterior se manifestaron en la reducida capacidad del sistema para generar empleos. Entonces, la falta de empleos mejor remunerados y el lento crecimiento del poder de compra de los trabajadores determinaron que la extensión del mercado interno se mantuviera sobre márgenes estrechos, dificultando así el desarrollo de la industria nacional.

En esta misma óptica, los bajos niveles de productividad y competitividad de la producción interna imprimieron un marcado sesgo antiexportador al proceso de industrialización, de manera que tampoco se logró constituir en el mercado externo una salida

para la producción industrial. De todo esto, se desprende que la dimensión del mercado interno resultó inapropiada para introducir economías de escala en los procesos fabriles. Además, debido a que el equipamiento industrial se realizó con tecnologías de mayor tamaño, correspondientes a mercados mucho más amplios que el nuestro, la planta productiva operó regularmente con capacidad ociosa imponiendo severos trastornos en el desempeño de las empresas. Por su parte, dadas las características de los equipos productivos importados, en su mayoría intensivos en capital, se acentuó la incapacidad del sistema para proporcionar las fuentes de trabajo que demandaba el crecimiento de la población.

Por último, a raíz de la exigua base de financiamiento para el desarrollo el Estado mexicano recurrió al expediente del endeudamiento, externo e interno, para mantener en marcha los programas de fomento al sector industrial. La transición en los años sesenta hacia el desarrollo intensivo del capitalismo requirió que el Estado asumiera una amplia gama de funciones económicas en aras de impulsar la acumulación de capital. Así, la inversión pública creció a un ritmo anual cercano al 9%, siendo el Estado responsable de alrededor de un tercio de la formación de capital. Para la segunda mitad de la década, el gasto público representó en promedio el 25% del PIB, proporción dos veces superior al del quinquenio precedente. Del lado de los ingresos, éstos fueron regularmente insuficientes para financiar el gasto público. Esto es, en un marco de reducida captación tributaria, de control en la emisión primaria de dinero y de limitado superávit en las empresas públicas, los ingresos corrientes del Estado no bastaron para cubrir el gasto público presentandose al finalizar los años sesenta un déficit financiero del 2.5% del PIB. En estas condiciones se recurre al endeudamiento, de manera que en dichos años cerca del 15% de los ingresos del gobierno federal provienen de préstamos y financiamiento. En este sentido, el déficit del sector público también se presentó como un escollo para seguir avanzando en la industrialización, toda vez que la astringencia financiera del Estado impidió profundizar en las políticas de fomento industrial y de bienestar social. En este último aspecto, en los años sesenta

un promedio del 20% del gasto público se ejerció en los rubros de carácter social. Sin embargo, ante el rápido crecimiento de la población, de la fuerza laboral y de los centros urbanos los recursos asignados a educación, salud, vivienda, seguridad social y servicios comunitarios resultaron insuficientes, lo cual sólo fue la expresión de la reducida propagación de los frutos del crecimiento económico de dichos años. Por ello, resulta sumamente cuestionable destacar los alcances del desarrollo económico impulsado por la industrialización bajo el modelo de sustitución de importaciones cuando se observan los grandes problemas existentes en el campo del bienestar social.

En conclusión, tras la reducida capacidad de financiamiento del desarrollo, los estrangulamientos en el frente externo, la limitada dimensión del mercado interno y el déficit del sector público se encuentran profundos desequilibrios en la estructura productiva derivados de la propia estrategia de industrialización. Así, el atraso del sector agrícola, la baja productividad social del trabajo, la ausencia del progreso tecnológico endógeno, el insuficiente desarrollo del sector I productor de medios de producción y la escasa vocación exportadora de la industria constituyen las grandes dificultades que enfrenta la economía mexicana en los años siguientes.

IV. TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMIA MUNDIAL.

IV. TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

En las últimas dos décadas la economía mundial ha presentado profundas transformaciones derivadas, entre otras causas, por el comportamiento cíclico del capitalismo y por el derrumbe del socialismo autoritario. Ciertamente, la historia da cuenta del incesante cambio que ha experimentado el mundo, particularmente acentuado desde la Revolución Industrial en la Inglaterra del siglo XVIII. Pero en los últimos veinte años la velocidad y lo impredecible de los cambios políticos, económicos y sociales son el signo característico de la economía mundial de nuestros días.

Así, desde el colapso del sistema monetario internacional en 1971, pasando por el shock petrolero de 1973 y la emergencia de los países de reciente industrialización, hasta la caída de los regímenes socialistas en Europa del Este y la desintegración de la extinta Unión Soviética, en la economía mundial se abre un nuevo panorama, todavía inacabado, de cara al próximo milenio. La comprensión y adaptación al curso que asuman los acontecimientos en la década de los noventa será determinante para países como el nuestro que aspiran incorporarse a las nuevas corrientes del mercado mundial, como un requisito para alcanzar un desarrollo económico más equilibrado. Es decir, aquel cuya transformación productiva se acompañe simultáneamente con una mejor distribución de los frutos del crecimiento económico.

1.- EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL.

Con la caída de las economías centralmente planificadas y la desintegración de la exURSS, se da por terminada la "guerra fría", el llamado bipolarismo político y militar que sintetizó la confrontación por la hegemonía mundial iniciada en 1945 tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial. En 1991 se puede ubicar la terminación de los bloques geopolíticos e ideológicos para dar paso a la era de los bloques económico-tecnológicos y comer-

ciales. Esto es, la coexistencia de naciones y gobiernos que buscan estrechar los vínculos económicos, comerciales, financieros y tecnológicos dentro de un mercado mundial sumamente interdependiente. Este hecho es importante por que pensar en la independencia económica es hoy en día una utopía, por ello nuestro país no debe sustraerse de la tendencia mundial de acrecentar dichos vínculos que caracterizan a la actual economía mundial.

Si bien la "guerra fría" dio por terminada la lucha por la hegemonía política y militar, ahora se presenta la confrontación abierta por la hegemonía económica, donde los Estados Unidos están perdiendo la batalla frente a Japón y Alemania. Esto es importante por que si a la tendencia de la declinación económica le sucede también la militar y por ende la política, la unipolaridad que aun favorece a los Estados Unidos tendrá que requerir de un esfuerzo difícil de sostener en un escenario recesivo como en el que se encuentra la economía estadounidense.

a) EL LIDERAZGO ECONOMICO.

Dicho de antemano, el nuevo orden internacional está en gestación, el reacomodo de las potencias en el mundo actual sólo está iniciando teniendo como marco los avances en la productividad y la dinámica de las exportaciones por parte de Alemania y Japón, frente a los desequilibrios internos y falta de competitividad de la economía de los Estados Unidos. Mientras Japón y Alemania han crecido a ritmos superiores al de la economía mundial, los Estados Unidos continúan realizando esfuerzos para revertir la caída de su economía. Esta situación, es la consecuencia de un proceso que parte en 1945 cuando los países destruidos por la guerra (Japón y Alemania) iniciaron un duro proceso de trabajo, disciplina, ahorro, austeridad y reinversión que les ha permitido no sólo reponer lo destruido, con nueva tecnología más eficiente y productiva, sino también mantener el paso para competir y ganar en los mercados internacionales. En contraste, los Estados Unidos el país más favorecido de la guerra, sólo se dedicó al dispendio que imponía su elevado nivel de vida y de consumo dejando un pe-

queño remanente para el ahorro, apenas equivalente a una quinta parte de lo que sus competidores internacionales estaban invirtiendo. El resultado es que mientras las instalaciones y tecnologías estadounidenses son prácticamente las mismas que las que tenía cuando terminó la guerra, las de sus competidores han mejorado notablemente producto de la constante investigación e inversión depositadas en ellas, así como por la continua promoción de la capacitación y organización de la fuerza de trabajo.

El economista norteamericano J.K. Galbraith ejerciendo su influencia para que el presidente George Bush declarara abiertamente que la economía de los Estados Unidos se encuentra en una profunda recesión, estructural más que coyuntural, ha señalado que "quienes perdieron en el conflicto militar (en la II Guerra Mundial) han utilizado capital y mano de obra calificada para derrotarnos en un campo más vasto, el de la moderna competencia económica".¹ Asimismo, se ha señalado que la declinación económica de los Estados Unidos es el resultado, en buena medida, de los enormes gastos de defensa realizados para mantener su posición de potencia militar hegemónica. Sin embargo, la supremacía económica de los Estados Unidos lleva ya algún tiempo en declinación. Si en 1945 el PIB norteamericano representó el 50% de la producción mundial, entrada la década de los noventa apenas asciende al 25%. El ritmo de crecimiento de la economía pasó del 4.5% anual observado en la década de los sesenta, al 3.5% anual durante los setenta y 2.5% en los ochenta. En los primeros años de los noventa, el crecimiento económico no ha sido mayor al 1.5% en promedio anual. Esta declinación tiene como explicación la pérdida de liderazgo en sectores claves, otrora sectores insignia de los Estados Unidos, como son el financiero, automotriz, agrícola, textil, siderúrgico, electrónico y electrodoméstico. Asimismo, de ser un país superavitario comercialmente, hoy ostenta el mayor déficit comercial del mundo, y sus elevados déficit fiscales lo han colocado como el principal país deudor del orbe, siendo que después de la segunda conflagración fué el mayor acreedor del mundo.

1.- En: El Financiero, Viernes 24 de Mayo de 1991, pag. 22.

En contraste, el llamado "milagro económico japonés" lleva treinta años experimentando un ritmo de crecimiento anual del 8%, mientras que su productividad industrial hace lo propio a razón del 8.3%. Si bien en los ochenta el Japón creció al 4.4% anual, este ritmo fué superior al observado en la economía mundial, el cual se asocia con un crecimiento demográfico de sólo el 0.6%, proceso inflacionario no mayor al 2% y tasas de desempleo de alrededor del 2.3%, también en promedio anual durante los años ochenta. Del lado comercial, su vocación exportadora transformó un déficit de 10,900 millones de dólares en 1980 a un sorprendente superávit de 83,000 millones de dólares en 1986. El continuo saldo positivo en las cuentas externas a permitido auspiciar un crecimiento económico sostenido, modernizar su planta productiva, promover la investigación científica y tecnológica e invertir importantes recursos en el exterior, sea mediante la compra de activos físicos y financieros, a través de inversión extranjera directa y otorgando créditos.

Japón disputa la supremacía comercial con los Estados Unidos y Alemania teniendo como vanguardia las exportaciones de maquinaria, transportes y equipo eléctrico, televisores de pantalla ancha, robots inteligentes, computadoras, automóviles y aparatos científicos y electrodomésticos. Pero el éxito del modelo exportador del Japón lo llevan a ostentar la primacía como centro financiero internacional en los ochenta. La inversión extranjera directa de este país se calcula hasta 1990 en 255 mil millones de dólares, de los cuales 104 mil se encuentran en los Estados Unidos. Considerando otros renglones, como empréstitos y compras de activos, el capital exportado por Japón entre 1985 y 1990 se estima en 596 mil millones de dólares. Prueba también de la importancia financiera del Japón es el hecho de que de los cincuenta bancos más importantes en el mundo 23 son japoneses y controlan cerca del 60% de las divisas internacionales.

Por parte de Alemania, tras un periodo de reconstrucción, su economía crece a tasas cercanas del 6% anual durante los años cincuenta y sesenta, para en la siguiente década observar un crecimiento medio del 3%. Durante los años ochenta el Producto Nacio

nal Bruto (PNB) aumentó en promedio anual en 4%, siendo al inicio de los noventa de 3% el crecimiento. Aquí, hay que destacar que tras de la reunificación alemana, la economía resultante representará cerca del 40% del PNB de la Comunidad Económica Europea y en igual porcentaje equivaldrá al PNB de los Estados Unidos. Con una población superior a los 80 millones de habitantes, contando con tecnología de punta, industrias líderes en el mundo como son la química, farmacéutica, automotriz, electrónica, siderurgia y de telecomunicaciones, un casi permanente superávit comercial y un sistema financiero importante, la Alemania unificada va camino a convertirse, una vez superados los costos de la unificación, en el motor económico de Europa capaz de asumir la hegemonía mundial.

Sin embargo, el panorama es aun incierto, la tendencia es ta en camino de un multipolarismo económico teniendo como ejes a los Estados Unidos, Alemania y Japón. En consecuencia, la dinámica de la economía mundial girará en torno a tres grandes bloques: 1) La Zona de Libre Comercio en norteamérica como un preámbulo de la integración del continente americano bajo la batuta de los Estados Unidos; 2) La Comunidad Económica Europea con una tendencia a aumentar los vínculos con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, cuyo liderazgo lo ejercerá la Alemania unificada, y; 3) Japón con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y la expectativa de integrar a las repúblicas de la antigua Unión Soviética. Si bien estos son los grandes bloques que se perfilan actualmente, queda por definir el destino de vastas regiones como es el continente africano, los países productores de petróleo y los de Europa del Este. Lo cierto es que se vislumbra la conformación de una gran potencia económica y un mercado sumamente atractivo con la integración de las tres Chinas: la Popular, Taiwan y Hong Kong.

A partir de las Reformas Económicas puestas en marcha en 1980 en la República Popular China, su economía registra tasas de crecimiento anual del 10%, mantiene una tendencia creciente a aumentar su participación en el comercio mundial y se transforma en un importante polo de atracción de inversión extranjera directa.

Tras los avances en las condiciones de vida de la población, como son autosuficiencia alimentaria, empleo pleno, vivienda para todos y acceso completo a la educación y salud, la China comunista se incorpora al mercado mundial aumentando sus vínculos con el exterior. Si bien Hong Kong pierde su carácter de colonia británica en 1997 para integrarse a la República Popular China, el acercamiento inició prácticamente desde 1980, al grado de que el 70% de la producción manufacturera actual de Hong Kong se realiza en territorio chino. De la misma manera, Taiwan canaliza capitales y establece factorías en las zonas económicas especiales de China Popular. Dicho de otro modo, los recursos naturales y la mano de obra abundante de la China Popular, la tecnología y los grandes excedentes de capital de Taiwan y el centro comercial y financiero que representa Hong Kong, abrigan la posibilidad de conjugar otro bloque económico, comercial, tecnológico y financiero para participar en la lucha por la supremacía mundial, tal vez en asociación con Japón y la exUnión Soviética.

Frente a este panorama, la tendencia más viable será una economía mundial multipolar, aún cuando los Estados Unidos logren revertir la caída de su economía. El nuevo orden internacional irá de la mano de los Estados Unidos, Alemania y Japón. El primero por el tamaño de su economía y por su influencia política y militar seguirá pesando en el concierto internacional. Los otros con su creciente poder económico penetrarán paulatinamente en la esfera política y militar. En opinión de Alan Stoga "las tres naciones controlan el dinero de todo el mundo, dominan el comercio, la tecnología, y mantienen el principal poder político en sus respectivas regiones. Ello significa que cualquier nuevo orden será definitivamente definido en función del acoplamiento que realicen estos tres poderes"².

En este sentido, en los últimos años México realiza esfuerzos para incorporarse a las nuevas corrientes de la economía mundial. Si bien las negociaciones del Tratado de Libre Comercio

2.- Director Gerente de la empresa Kissinger Associates. En: El Financiero, Jueves 23 de Mayo de 1991, pag. 20.

con Estados Unidos y Canadá responden a la tendencia mundial de conformar bloques económicos y comerciales, también se promueven los vínculos con otras regiones, principalmente con la Comunidad Económica Europea y con el subcontinente latinoamericano, para diversificar mercados y reducir la dependencia de los Estados Unidos. El camino es arduo, pero las posibilidades de una mayor integración al mercado mundial dependerán primordialmente de la capacidad de las empresas para reconvertir sus industrias, elevando la productividad y competitividad de los productos mexicanos para enfrentarlos tanto en el mercado local como en el internacional con un gran número de productores mundiales.

b) GLOBALIZACION VERSUS REGIONALIZACION.

Esta tendencia mundial de conformar bloques económicos y comerciales se finca en la cooperación y complementación de las naciones para elevar el crecimiento económico. Ciertamente, la expansión del comercio internacional se encuentra asociado al crecimiento económico, ya que su contribución se manifiesta en la generación de empleos, mayores flujos de inversión, transferencia de tecnología y consecuentemente aumento de la producción. En las últimas tres décadas el comercio mundial se ha expandido por encima del crecimiento de la producción mundial. Durante los sesenta, el comercio mundial creció en promedio 3% más que la producción mundial, en los setenta lo hizo en 2% y en los ochenta en 1%. Si bien desde los años treinta se observa una declinación de las barreras tradicionales que inhiben el comercio mundial, a partir de la crisis de 1974-75 aparecen nuevas modalidades que limitan los intercambios comerciales. El proteccionismo ejercido por los países industrializados de ese tiempo a la fecha sólo da muestra de la pérdida de competitividad de vastos sectores de sus economías, argumento tras el cual se encuentra las negociaciones del Tratado de Libre Comercio en norteamérica para enfrentar a los grandes bloques de Europa Occidental y del Sudeste Asiático.

La situación anterior se ve reflejada en la imposibilidad de culminar con éxito la Octava Ronda de negociaciones del GATT,

la Ronda Uruguay, para liberalizar el comercio mundial. Se expresa también en la confrontación de los tres poderes económicos en asuntos que atañen a todo el mundo, como en el conflicto del Golfo Pérsico, en el tratamiento de la deuda externa latinoamericana o en el curso que deben asumir las tasas de interés para reactivar la economía mundial. En consecuencia, los bloques económicos y comerciales, gestados antes de la terminación de la "guerra fría", se han manifestado generalmente en favor de la concordia y ayuda mutua al interior del bloque, pero mantienen una abierta confrontación entre regiones, cuya causa básica son las diferencias en la productividad y competitividad de los sectores productivos de cada economía.

Sin embargo, la regionalización es básicamente el resultado del vertiginoso desarrollo de las fuerzas productivas cuya expresión sobrepasa los límites de los mercados nacionales. El desarrollo del capitalismo de la posguerra mantuvo una tendencia innata a superar las fronteras nacionales para llevar a cabo la reproducción ampliada del capital. Si en su momento la producción, distribución y comercialización se realizaba a escala local, el incesante avance tecnológico pronto requirió de una base regional, y la tendencia actual se dirige hacia la producción y el mercado mundial, o sea, hacia la globalización. Esto es, hoy en día las empresas deben de tener un horizonte mundial, un campo de acción que no este limitado a un país o continente, sino a nivel mundial para atender las vicisitudes del progreso técnico actual. Por lo tanto, la formación de bloques o la regionalización de la economía mundial se encuentra en un paso intermedio, sea para continuar hacia la globalización de la producción y de los mercados o bien para acentuar la confrontación y las prácticas proteccionistas entre los tres poderes económicos señalados.

Si este es el panorama que priva a nivel macroeconómico, o sea a nivel de las economías nacionales, en el plano microeconómico, en el nivel de las empresas como unidades de producción, el panorama es el de ascender en el proceso de la globalización puesto en marcha muchos años atras. Hoy en día las empresas estable-

cen factorias en las más diversas latitudes y enfrentan la competencia de firmas de todo el mundo en un sólo mercado. De esta forma, el entorno donde se desenvuelven responde a la actual dinámica de la producción y al comportamiento global de los mercados que imponen los nuevos productos y procesos productivos resultantes de la innovación tecnológica. Ahora, dentro de este proceso de globalización de la economía mundial, la competencia ya no se realiza básicamente por la estructura de precios, sino es la calidad la que determina la permanencia y el éxito de las empresas en el mercado global. Asimismo, las tradicionales ventajas comparativas de posición geográfica, abundancia de recursos naturales y mano de obra barata, van cediendo su lugar al progreso técnico, a la capacitación de la fuerza de trabajo, a la reorganización de las empresas y al acceso de la información de todo el mundo.

Es así, que las empresas llevan a cabo procesos de modernización, se expanden y penetran en nuevos mercados y compiten en un sólo mercado con un gran número de firmas. Es, en este mercado global, donde adquieren materias primas e insumos, producen los bienes y servicios, y donde comercializan y distribuyen tal producción atendiendo la calidad, diseño, precio y tiempos de entrega con el firme objetivo de elevar la productividad y competitividad en aras de una mayor participación en el mercado mundial.

La crisis capitalista de los años setenta recalcó que la lucha por competir y sobrevivir se da a nivel de los productores individuales debido al carácter privatizado del sistema, de tal forma que se exacerba el enfrentamiento intercapitalista. Como respuesta a la crisis, el sistema reestructura los procesos de producción introduciendo el avance tecnológico y creando nuevos productos y ramas de la producción cuyo campo de acción, producción y realización, resulta mucho más amplio que aquél donde se desenvolvieron las empresas y sectores de la fase expansiva de la posguerra. Esto es, la reestructuración capitalista puesta en marcha en los años posteriores a la crisis y manifiesta en el surgimiento de nuevos productos, procesos y ramas productivas, tiende a traspasar las fronteras de los mercados nacionales para actuar a

nivel mundial. Es así que este proceso, también conocido como de reconversión industrial, implica la concurrencia de una gran gama de empresas en un mercado único, global, produciendo y vendiendo a escala mundial. Los grandes consorcios como IBM, Xerox, Sony, Coca-cola; Siemens, o las empresas automotrices, son algunos de los ejemplos de como las empresas establecen plantas en casi todos los países del mundo, aprovechando ventajas comparativas para realizar cada parte del proceso productivo ahí donde tales ventajas se traduzcan en aumentos de productividad. Así tenemos, por ejemplo, que "cuando un consumidor estadounidense paga 20 mil dólares por un Pontiac, 6 mil dólares van a Corea para pagar el ensamblado del automóvil; 3 mil 500 a Japón que proporciono los componentes esenciales, incluidos el motor y la trasmisión; mil 500 a Alemania, por la ingeniería; 800 dólares a Taiwan y Singapur por la compra de piezas menores; 600 dólares a Gran Bretaña, Irlanda y las Islas Barbados por prestaciones diversas, y los restantes 8 mil dólares permanecen en Estados Unidos para pagos administrativos, salarios y prestaciones".³

En este sentido, el proceso de globalización de la producción y de los mercados imprime una nueva dinámica a la competencia, hoy llamada megacompetencia. Las empresas que dominan el proceso son aquellas cuyo grado de restructuración les permite, en plantas altamente tecnificadas, producir a nivel mundial, no necesariamente todo el producto, sino un componente del mismo o una fase de su proceso de producción. Desde luego, persisten marcadas diferencias entre empresas e industrias respecto a la incorporación del progreso tecnológico. Tal es así, que el notable avance de la ciencia y tecnología no cancela el carácter contradictorio y desigual del capitalismo, es más lo exacerba.

Lo que importa destacar es que dicho proceso globalizador da lugar a nuevas ramas productivas en cuyo dinamismo descansa el crecimiento económico de los países industrializados. Pero, el hecho de que las nuevas industrias: microelectrónica, robótica,

3.- Reich, Robert; El Trabajo de las Naciones. En: El Financiero, Miercoles 10 de Junio de 1992, pag. 18.

genética, computación, informática y las telecomunicaciones, entre otras, sean el resultado del impresionante desarrollo tecnológico no implica que en las llamadas industrias tradicionales este ausente la reconversión industrial. Por el contrario, en ramas como la textil; la automotriz o en la siderurgia, también se incorporan los avances tecnológicos a fin de participar en el proceso de la producción, distribución y comercialización a nivel mundial.

Asimismo, si la tecnología es puntal en este proceso, resulta igual de importante el acceso que las empresas tengan a la información de todo el mundo. Es imprescindible para la formulación de las estrategias de las empresas, así como para su consecución, el conocer aspectos relacionados con las materias primas, procesos productivos, localización de plantas, nichos de mercado, innovaciones tecnológicas y financiamiento, existentes en cada rincón del mundo. Por ello, tecnología e informática son los ejes sobre los cuales se da el proceso globalizador. Es la constante investigación y desarrollo tecnológico aplicado a los negocios el determinante de los nuevos productos y procesos, de la competencia basada en la calidad, de las nuevas ventajas comparativas, de la dinámica de la producción y de la composición y comportamiento del comercio internacional. Incluso, este continuo progreso tecnológico se refleja en nuevas pautas organizacionales, en cambios en la gestión financiera de las empresas y, lógicamente, en los gustos y preferencias de los consumidores.

En consecuencia, la regionalización o los bloques económicos y comerciales deben ser un paso hacia la globalización de la economía mundial. Evidentemente, en este proceso que se da a nivel de las empresas interfieren factores de carácter político, como es el proteccionismo a ciertos sectores o mercados, relegando las acciones encaminadas a elevar la productividad y competitividad de las empresas, industrias y economías nacionales que se encuentran a la zaga del nuevo espectro de la economía mundial. Después de todo serán los países cuyas empresas ejerzan el liderazgo en la investigación y desarrollo tecnológico y las que dominen las ramas productivas más dinámicas, los que ostenten los mayo-

res niveles de productividad y competitividad. A fin de cuentas, son estas empresas, estadounidenses, alemanas o japonesas, las que verdaderamente pugnan por la hegemonía mundial y las que establecerán las reglas de cualquier nuevo orden internacional.

2.- LA RECONVERSION INDUSTRIAL.

Dentro de este proceso de reacomodo de los países en la economía mundial, el progreso tecnológico es uno de los elementos determinantes en el comportamiento del capitalismo. Es el constante desarrollo de las fuerzas productivas lo que contrarresta la caída de la tasa de ganancia, es el argumento por medio del cual se compite, se abren mercados y se eliminan productores ineficientes. Simple y sencillamente, es el progreso tecnológico una condición innata del sistema capitalista. Pero este proceso innovador de las fuerzas productivas no es continuo en el tiempo, ni se da generalizadamente entre las empresas, sectores o países. En un estudio de Roberto Gutiérrez⁴ sobre las oscilaciones del ciclo Kondratieff se encuentran cuatro proposiciones básicas respecto al progreso tecnológico:

- 1) La innovación técnica es la fuerza fundamental que determina y sostiene la expansión del sistema capitalista;
- 2) Las innovaciones son en esencia un fenómeno discontinuo, pues se manifiesta de manera agrupada durante ciertos periodos;
- 3) Por lo tanto, el desarrollo económico es un proceso cíclico. Como el mismo Schumpeter decía: "Las ondas cíclicas (son) la manifestación misma del progreso en el capitalismo competitivo"⁵, y;
- 4) La innovación técnica tiene diferentes efectos en la economía. A esto se debe que existan simultáneamente movimientos cíclicos de diferente duración.

A partir de los años setenta insistentemente se habla de reestructuración, reconversión, modernización, ajuste o cambio es

4.- Gutiérrez, Roberto; La Recesión Económica Mundial de los años setenta y ochenta en el marco de las oscilaciones del ciclo Kondratieff. En Investigación Económica Num. 176, Abril-Junio de 1976, pag. 81-108.

5.- Schumpeter, J.S.; The Instability of Capitalism; Economía Journal vol. 38, 1928, pag. 383.

tructural, cuya connotación expresa un fenómeno inherente del capitalismo. En realidad no interesa mucho el calificativo, lo que hay que resaltar es la existencia de una constante adaptación de los procesos productivos a los cambios tecnológicos. Y dentro de esto, resaltar las particularidades que asume el proceso en los años posteriores a la crisis de 1974-1975.

a) EL NUEVO RUMBO TECNOLÓGICO.

Antes de exponer los rasgos característicos del progreso tecnológico presente desde los años setenta, conviene hacer dos aclaraciones. Primero, "tecnología significa un quantum de conocimiento e implica la aplicación de este conocimiento, científico, empírico y de destrezas técnicas, al arreglo, operación, mejoría y expansión de instalaciones productivas"⁶. Esta acepción engloba una serie de formas que asume el progreso tecnológico:

- 1) Una innovación mayor que implique revolucionar una industria o rama industrial determinada al surgir nuevos productos o servicios;
- 2) Cambios menores que permitan reducir costos o diferenciar, por su distinta calidad o características, un bien o servicio ya existente;
- 3) Una mejora en los procesos de producción que implique llevar a cabo la actividad en menos tiempo o con mayor ahorro de recursos;
- 4) Un cambio en el entorno administrativo que permita que la producción se lleve a cabo de manera más ágil y eficiente, y;
- 5) Un cambio en las estrategias de publicidad, imagen o mercadotecnia del bien o servicio que se está produciendo.⁷

En suma, entendamos por tecnología la acumulación del conocimiento científico, técnico y empírico aplicado en los negocios; su empleo sistemático en la creación de nuevos productos, materiales, instrumentos, mecanismos, métodos, procedimientos y sistemas, y su contribución al mejoramiento de los ya existentes.

6.- IBAFIN/Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.; Tecnología e Industria en el Futuro de México. Posibles Vinculaciones Estratégicas; Editorial Diana; México; 1989; pag. 22.

7.- Idem.; pag. 23.

Segundo, por "reconversión industrial se entiende "la adaptación y ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los procesos productivos modernos y a las variaciones en los precios relativos de los insumos. La (re)conversión industrial es un proceso que abarca la transformación del entorno político y macroeconómico en que opera la industria, así como del desempeño de las propias empresas a través de la introducción de nuevos productos, de la reorganización de la estructura de producción, de la adopción de nuevos procesos y formas de organización y del readiestramiento de la fuerza laboral".⁸ En este sentido, reconversión industrial como un proceso continuo de adaptación y cambio en las estructuras productivas frente al incesante progreso tecnológico.

En este contexto, la característica que resalta en torno al progreso tecnológico es su repercusión en amplias áreas del quehacer económico y social. Las condiciones en que opera la producción, las modalidades del intercambio comercial, la forma en que se transmite la información, los canales de la intermediación financiera y las pautas de consumo, son modificadas radicalmente por efectos del progreso tecnológico. De hecho estas modificaciones se manifiestan a través de un triple proceso de adaptación: respecto del propio sistema técnico, respecto de la organización económica-social y respecto de la cultura y del sistema de valores.

En lo que se refiere a las condiciones de la producción, el progreso tecnológico ha trastocado todos los niveles. Primero, el desarrollo de nuevos materiales y la aplicación de innovaciones marcadamente ahorradoras de materias primas y energía han reducido las expectativas de agotamiento de los recursos naturales disponibles en el planeta. El uso más eficiente de las materias primas y su sustitución por productos sintéticos industriales permiten elevar la productividad, reducir costos y evitar el desperdicio. Sin embargo, esta situación conlleva serios riesgos para las economías especializadas en la exportación de materias primas

8.- IBAFIN/Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.; La Conversión Industrial. Conceptos y Requisitos para su Exito; Editorial Diana; México; 1988; pag. 10.

en tanto se agudizará la contracción de la demanda mundial y el deterioro de los términos de intercambio con el exterior.

Segundo, en el plano de la producción agropecuaria, la biotecnología aplicada en las modificaciones del ADN han hecho posible aumentar los rendimientos y variedad de la producción agrícola y pecuaria. La introducción de maquinaria, nuevos métodos y obras de infraestructura en el sector agrícola han revertido las expectativas sobre un riesgoso déficit de materias primas expuesto por el Club de Roma en 1975. También el progreso tecnológico contribuye en la fabricación masiva de nuevas semillas, en la apertura a la explotación de vastas tierras áridas y solucionando problemas de salinidad y alcalinidad. En este campo las expectativas para los países en desarrollo son alentadoras en aras de lograr la autosuficiencia alimentaria, pero también expone efectos negativos sobre el nivel del empleo y con respecto a los ingresos por exportaciones.

Tercero, en el ámbito industrial la nueva planta es un taller flexible relativamente pequeño, sumamente automatizado y donde labora un número reducido de trabajadores. Ciertamente, las grandes corporaciones no desaparecen, pero las plantas gigantes de producción en serie basadas en el fordismo, que requerían que la demanda se ajustara a la oferta y donde la escala de producción demandaba amplios mercados, va cediendo su lugar a plantas más reducidas, con gran flexibilidad para acoplarse al comportamiento de la demanda y donde se explotan nichos de mercados. La automatización de la producción se debe a la introducción de máquinas herramientas de control numérico, robots industriales, sistemas de diseño asistido por computadora y manufactura asistida por computadora (CAD/CAM), métodos de control de stock y sistemas expertos en el diagnóstico y reparación por computadoras. Está, lleva a plantear nuevos atributos a la emergente planta industrial: capacidad de diversificar las líneas de producción, producción en forma rentable de series pequeñas, utilización intensiva de los insumos que intervienen en el proceso productivo con la consecuente elevación de la productividad y rentabilidad de la in

versión. Además se avanza en la reducción de desperdicios y de la proporción de rechazos, en la elevación de la calidad de los productos y de la precisión en el control del proceso de producción, en la recuperación de subproductos y reciclaje energético y de materias primas. De tal forma que la nueva planta industrial se acerca al "modelo ideal" de ciclo cerrado, multiproducto y sin efluentes.⁹

El nuevo paradigma industrial basado en la microelectrónica y en la informática, también impone nuevas pautas en las relaciones industriales internacionales. Ahora, la competencia y aún la colaboración ocurre en las más diversas áreas geográficas y en la amplia gama de actividades productivas. Desde la ingeniería y el financiamiento, pasando a la fabricación de los componentes y la ejecución del proceso productivo, hasta la distribución y comercialización de los productos, se involucra a distintas empresas, ramas industriales y economías nacionales en un proceso de integración mundial.

Este fenómeno, comunmente denominado de globalización de la producción, es el resultado de las transformaciones que acompañan a la Tercera Revolución Industrial. La tendencia actual se centra en organizar la producción a nivel mundial y para ello la subcontratación internacional, el comercio intrafirmas y las alianzas estratégicas entre empresas, son algunos de los signos de las nuevas relaciones industriales. La subcontratación internacional, entendida como la fabricación compartida por empresas de varios países de partes, piezas o componentes para un producto final, tiene como finalidad reducir costos y resarcir la pérdida de competitividad de las empresas de los países industrializados. Así, "los diferenciales de costos entre los países, principalmente los sueldos y salarios, la cercanía geográfica entre las ciudades, los niveles de especialización y tecnología en las empresas, su modernidad, escalas de producción y su integración económica",¹⁰ en

9.- Pérez, Carlota; Las Nuevas tecnologías: una visión de conjunto. En: Anuarios del Rial sobre el Sistema Internacional y América Latina; La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico. Edit. Latinoamericano, Argentina, 1986, pag. 18.

10.- Villarreal, Rene; México 2010, De la Industrialización Yardía a la Reestructuración Industrial; Editorial Diana; México, 1988, pag. 69.

cuadran el desarrollo de la subcontratación de los procesos industriales. Por su parte, "bajo el comercio intrafirmas, las empresas reorganizan sus esquemas de producción y comercialización a nivel mundial, asignando tareas específicas de producción de bienes finales, intermedios e insumos a sus filiales en países donde los costos de producción son más bajos y que se canalizan al mercado mundial a través de sus matrices"¹¹. Aunque el mecanismo no es novedoso, la sobrevivencia y consolidación de las empresas así como el mantenimiento y distribución de los mercados por la vía de las alianzas estratégicas toma nuevos tintes a partir de los años ochenta. Ahora, las asociaciones y fusiones se dan incluso entre competidores, buscando intercambiar aquellas habilidades y experiencias más desarrolladas en ventas, comercialización, tecnología, manufactura, ingeniería o componentes a fin de alcanzar ciertos objetivos, de los que destacan:

- 1) Celebrar contratos de suministros o abastecimientos;
- 2) Adquirir o complementar economías de escala, haciendo un mejor uso de la capacidad instalada;
- 3) Tener acceso a ciertos productos, procesos, partes, componentes o segmentos de proceso;
- 4) Acceder a la tecnología para adquirir recursos y/o desarrollar nuevas tecnologías;
- 5) Acceder a mercados, disminuyendo o eliminando barreras de entrada y compartir, ampliar y organizar los canales de comercialización, y;
- 6) Adquirir experiencia administrativa, de gestión y ciertas habilidades a nivel directivo o gerencial.¹²

Otra característica del incesante desarrollo tecnológico aplicado en la industria tiene que ver con el acortamiento del ciclo de vida de los productos. Esto es de suma importancia en tanto reduce las posibilidades del proceso de curva de aprendizaje y torna necesario producir en grandes volúmenes, reduciendo costos y haciendo uso intensivo de los insumos, para alcanzar óptimos niveles de rentabilidad, penetrar exitosamente en los mercados y re

11.- Idem.; pag. 70.

12.- Idem.; pag. 70-71.

cuperar en el corto plazo los montos de inversión. Hay que destacar que la producción de bienes industriales (insumos para un producto final) alcanza, en lo que respecta a su distribución y comercialización, proporciones mundiales en tanto son productos sumamente estandarizados, o sea, no presentan grandes diferencias y forman parte de los insumos de otros bienes industriales. Esto es la producción mundial está constituida por la manufactura de partes o componentes. En consecuencia, se presencia la globalización de la producción donde intervienen diversas empresas, sectores productivos y países en aras de explotar las ventajas comparativas que les son propias.

En este aspecto, el progreso tecnológico va creando nuevas ventajas comparativas complementarias a las tradicionales basadas en la disponibilidad de recursos naturales y en la mano de obra barata. Ahora se dispone de los niveles de especialización y avance tecnológico, no sólo de los países, sino de las propias empresas para explotar nuevos productos y procesos y eficientar los ya existentes. Asimismo, toma relevancia la capacitación de la fuerza de trabajo, pero no en su sentido estático (capacitación útil para la mayor parte de su vida productiva), sino continua y flexible para responder a las nuevas condiciones cambiantes de la producción. A nivel empresarial, destaca la capacidad de gestión (administrativa y financiera), producción y comercialización de las empresas para incursionar en el mercado mundial.

Frente a este panorama, las expectativas para los países en desarrollo resultan favorables si se considera la posibilidad de superar los tradicionales problemas de estrechez de los mercados con la relocalización de los procesos intensivos de mano de obra hacia estos países. Desde luego, existen riesgos pero el mayor grado de divisibilidad de las tecnologías, su configuración modular y horizontal, la presencia de procesos productivos más específicos y la creación de condiciones que permitan proceder a la descentralización de las operaciones abrigan la esperanza de avanzar en el proceso de industrialización, generar las oportunidades de empleo y retomar la senda del crecimiento económico. Sin

embargo, habrá que responder óptimamente al proceso de adaptación de las estructuras productivas al cambio tecnológico, no sólo para incursionar con éxito en el mercado internacional, sino como requisito para participar en la revolución tecnológica. Sin una plataforma científica y tecnológica que avance gradual y progresivamente se estará en riesgo de desdeñar los desafíos de estos países para los próximos años: crear las oportunidades de empleo que demanda su población, revertir las condiciones regresivas de la distribución del ingreso, dinamizar los mercados internos, promover la integración social y superar su marginalidad de las nuevas corrientes de la economía mundial.

Cuarto, en la esfera del sector servicios se observa la creciente importancia de las nuevas actividades portadoras del progreso tecnológico. Las telecomunicaciones, la informática y la computación son las responsables del impresionante desarrollo del sector servicios. El creciente peso de los servicios en la conformación del producto global en los países industrializados ha llevado a expresar una tendencia hacia la "terciarización de las economías", lo cual no es otra cosa que la industrialización de los servicios. Esto es, la absorción de ramas antes consideradas parte del sector industrial, como las mencionadas, por parte del sector servicios. Lo cierto es que se hace más difusa la frontera entre el sector industrial y los servicios, pero el desarrollo de estas ramas constituye hoy en día el soporte del dinamismo económico e imprime nuevas modalidades tanto en las condiciones de producción, como en las formas que asume el comercio y la gestión financiera. Tal es así, que el procesamiento de datos, la transmisión de información, las vías de comunicación y la industria del software son determinantes en la producción, distribución, comercialización y realización de los bienes y servicios. Además, la automatización de los servicios permiten modernizar las estructuras administrativas tradicionalmente consideradas lentas e ineficientes.

"Alrededor de las computadoras se constituye el modelo de oficina del futuro abriendo una cadena de innovaciones para auto-

matizar todas las actividades de manejo de información. Esto se conjuga con otro subsistema tecnológico constituido alrededor de las telecomunicaciones digitales para la transmisión de información en cualquier forma: voz, datos o imagen. La conjunción de ambas impulsa innovaciones sucesivas en diversas ramas tradicionales, desde la industria de la televisión que se dirige a la transmisión por cable interactivo, pasando por la revolución en los servicios bancarios y financieros, hasta la introducción de nuevos requerimientos en las edificaciones a los cuales ha de responder la industria de la construcción. Más importante aún, esta conjunción genera dos nuevas ramas con largas trayectorias de innovación hacia el futuro: la industria del software y sistemas y la industria de servicios de procesamiento de datos e información"¹³ Estas innovaciones, también se acompañan de nuevos requerimientos en la calificación del personal, redefinición de los espacios y funciones y nuevas normas de interrelación laboral. Con todo, el auge del sector servicios confiere cambios trascendentales plasmados en la importancia creciente de las telecomunicaciones y la informática en los procesos productivos.

Por otra parte, el progreso tecnológico se refleja en las modalidades de organización económica-social. Nos referimos básicamente a dos aspectos sumamente conflictivos: la relación laboral y el papel del Estado. A partir de los años setenta el progreso tecnológico apunta hacia una tendencia ahorradora de materias primas y energía, pero también expone un fuerte impacto en las relaciones laborales. Así, la automatización de los procesos productivos conducen a un ahorro en la utilización de la fuerza de trabajo. Tenemos que una máquina herramienta a control numérico reduce en alrededor del 50% la cantidad de puestos de trabajo requerido por un equipo tradicional. O bien, la introducción de un robot reemplaza entre 3 y 5 puestos de trabajo en sectores donde se aplica (V.gr. en los procesos de pintura y soldadura de la industria automotriz). Dicho de otro modo, el desarrollo de las ramas productivas de alto contenido tecnológico tienden a generar

13.- Pérez, C.; Op. cit.; pag. 60-61.

una menor absorción de mano de obra. Adicionalmente, las nuevas condiciones de la producción demandan trabajadores con habilidades y capacidades ligadas al manejo y procesamiento de información. Y más importante aún, impone un nuevo tipo de relación laboral basado en el salario personalizado atendiendo precisamente la habilidad y capacidad individual del trabajador. Entonces se esta en presencia de una significativa reducción del empleo, no sólo en la producción manufacturera, sino también en las actividades tradicionalmente absorvedoras de mano de obra situadas en la agricultura y los servicios. Pero, la concepción de los salarios vistos únicamente como costos desdeñan su participación en el nivel de la demanda agregada, lo cual sólo ha rebundado en estancamiento productivo y aumento del desempleo. Sistemáticamente la participación del trabajo en los costos está en declinación. Dentro de los costos manufactureros de un semiconductor (microchip), el 70% de ellos recae en el conocimiento (esto es, investigación, desarrollo y prueba) y no más del 12% en el trabajo. De igual manera, en la práctica médica el trabajo no representa más del 15%, mientras el conocimiento representa casi el 50%. En la industria automotriz, los costos del trabajo no van más allá del 20 y 25% del total.¹⁴ A lo anterior se añade que los sectores de punta, aunque han venido creando nuevos puestos de trabajo, han limitado la potencialidad de absorber fuerza de trabajo en otros sectores. Es decir, en la economía mundial se presenta una desvinculación entre la producción (manufacturera, agropecuaria y de servicios) y el empleo. Asimismo, los costos laborales están siendo cada vez menos importantes como "costos comparativos" y como factor de competencia.¹⁵

Tradicionalmente, la expansión del empleo ha dependido de la creación de nuevas fuentes de trabajo en los sectores modernos, es decir, en aquellos sectores cuyas innovaciones han suprimido empleos en las ramas tradicionales. También ha dependido de la absorción de fuerza de trabajo en el amplio conglomerado de activi-

14.- Druker, Peter; La Cambiada Economía Mundial. En: Investigación Económica Num. 180, Abril-Junio de 1987, Facultad de Economía-UNAM, pag. 48.

15.- Idem.; pag. 45.

dades del sector servicios y de la tendencia a la reducción de la jornada de trabajo. Sin embargo, la automatización de los procesos productivos y la difusión del progreso tecnológico han limitado la capacidad de absorción de fuerza de trabajo, tanto en las manufacturas como en la agricultura y en los servicios. Frente a este panorama es predecible en el corto y mediano plazo que, a pesar de una reactivación importante del consumo y la inversión, la solución de fondo del problema del desempleo no estará presente. Por su parte, el nuevo perfil ocupacional apunta a resaltar las habilidades y capacidades del trabajador, manteniendo una tendencia a cancelar los contratos colectivos de trabajo y la injerencia de los sindicatos en las relaciones laborales. De ahí, que el progreso tecnológico erosione las ventajas comparativas de los países en desarrollo basadas en la disponibilidad y bajo costo de la mano de obra.

En cuanto al papel del Estado, la crisis de los años setenta revirtió la participación activa que desempeñó en alusión a los postulados keynesianos. Sin lugar a dudas el Estado de la posguerra fué determinante en la expansión económica de los años cincuenta y sesenta, sobre todo actuando en el nivel de la demanda agregada mediante la dotación de infraestructura, promoviendo la inversión y el consumo, y sustentando acciones sintetizadas en el "welfare state". Pero la respuesta del sistema económico para superar la crisis exigió la redefinición del papel del Estado en la economía de acuerdo a las condiciones cambiantes en las estructuras productivas que devienen de la revolución tecnológica puesta en marcha en los años setenta. Así, la desregulación de la actividad económica, la privatización de las empresas públicas y la liberalización del comercio exterior son algunas de las medidas encaminadas a reducir el intervencionismo estatal. En este sentido, la innovación tecnológica y la reestructuración industrial se deja a las fuerzas del mercado y se inscribe la acción del Estado dentro de las ortodoxias del pensamiento económico de corte fondometarista. Sin embargo, hay que señalar la reticencia de las economías industrializadas a asumir plenamente los postulados de esta corriente, mientras se impone a los países en desarrollo la

ejecución de las políticas económicas auspiciadas por el FMI. En todo caso, resulta evidente que la ortodoxia económica no ha logrado revertir la contracción de la economía mundial. ni reactivado de manera sustancial la inversión y el empleo.

Por consiguiente, a la crisis de la actividad económica, le sucede la crisis de las teorías llamadas a interpretarlas y orientarlas en sentido progresivo. Esto es palpable cuando se contrastan las expectativas optimistas del progreso tecnológico con los magros cambios en la estructura económica y social del mundo. La permanencia de condiciones recesivas en la mayoría de los países industrializados, el estallido masivo de la crisis en las economías del sur (la década pérdida de América Latina y la hambrura por la que atraviesa Africa), el pobre comportamiento en la producción y el comercio internacional y los pronósticos poco alentadores del futuro crecimiento económico mundial, dan cuenta de los escasos logros de la euforia tecnológica. "Esta contradicción flagrante entre las potencialidades físicas de la revolución científico tecnológica y la incapacidad de los sistemas actualmente constituidos para encauzarlas en un sentido progresivo constituye, a nuestro juicio, el principal problema que enfrenta actualmente el desarrollo económico".¹⁶

Por último, el progreso tecnológico también modifica las pautas de consumo y el sistema de valores de la sociedad. La disponibilidad de una gran variedad de bienes de consumo duradero basados en la microelectrónica y a precios cada vez más accesibles han transformado la vida del hogar. La electrificación de la convivencia familiar ha sido posible gracias a la computadora, la televisión, la videogradora, el teléfono y el horno eléctrico, entre otros muchos aparatos, dando como resultado un nuevo matiz a las relaciones individuales y a su interconexión con el exterior. Pero más allá de esta dotación física, aparece una amplia gama de innovaciones proveedoras de los más variados servicios: la televisión por cable, la banca en línea directa, las compras remotas,

16.- Ominami, Carlos; Tercera Revolución Industrial y Opciones de Desarrollo. En: Anuarios del RIAL...; Op. cit.; pag. 18.

el correo electrónico; la educación a distancia y la consulta a bancos de datos, los cuales imprimen un nuevo panorama a la realización personal y a la convivencia social.

b) LA TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL.

Una vez señaladas algunas de las repercusiones del progreso tecnológico de los últimos años en el quehacer económico y social pasemos a revisar, en conjunto, las particularidades que asume la Tercera Revolución Industrial. El entorno a raíz del cual es posible ubicar el arranque del nuevo espectro tecnológico está marcado por:

- 1) La caída de la tasa de ganancia en los principales países industrializados. Por ejemplo, en los Estados Unidos y el Reino Unido la tasa de beneficio sobre el capital descendió entre 2.5 y 3 puntos porcentuales entre 1961 y 1973.¹⁷
- 2) La variación en los precios relativos de las materias primas y el petróleo. En los últimos años de los sesenta y primeros de los setenta la oferta de productos agrícolas se había contraído como resultado de problemas en la producción (la presencia de sequías en algunos países, la falta de previsión de los gobiernos y la desatención al sector). Por su parte, la demanda mundial se encontraba en ascenso por efecto de la última fase expansiva de la posguerra. El resultado, alza en los precios de los principales productos agrícolas. En cuanto al petróleo, en el marco del conflicto árabe-israelí, los precios internacionales se elevaron a 12 dólares por barril durante el primer shock petrolero, alcanzando casi los 40 dólares en 1986.
- 3) Durante la fase expansiva de la posguerra, la producción industrial se incrementó por encima del crecimiento de la agricultura y los servicios. Entre 1966 y 1979 el sector industrial redujó en más de tres puntos porcentuales su ritmo de crecimiento en cuatro principales economías de mercado: Estados Unidos, Alemania, Francia y Gran Bretaña, perdiendo así su carácter dinamizador en la economía.¹⁸

17.- Gutiérrez, R.; Op. cit.; pag. 102.

18.- Idem.; pag. 83 y 100.

4) La inestabilidad financiera de 1971, el estancamiento de los principales mercados de valores y las presiones inflacionarias acentuadas por el alza de precios del petróleo, tornaron aún más incierto el futuro comportamiento de la economía mundial.

Entonces, se ubica en los años setenta el despegue de la Tercera Revolución Industrial, aunque algunos de los descubrimientos científicos básicos datan de años atrás. El primer aspecto a destacar es el cierre del ciclo "científicos e investigadores del nivel básico-desarrollo tecnológico industrial". Además se reduce el tiempo en que se busca comercializar los descubrimientos científicos básicos y traducirlos en nuevos productos y procesos productivos. De manera global, la Tercera Revolución Industrial se puede sintetizar en una revolución de la inteligencia, de la microelectrónica y de la biotecnología. Villarreal¹⁹ agrupa en siete áreas el progreso tecnológico de la tercera revolución: 1) Instrumentos avanzados para estudiar, explorar y conocer la materia; 2) Nuevos materiales; 3) Medios auxiliares y aparatos de computación para el almacenamiento, manejo de información y procesamiento lógico; 4) Medios de comunicación; 5) Máquinas para la automatización; 6) Medios de transporte, y; 7) Biología molecular.

Instrumentos. La tercera revolución industrial parte del conocimiento de una serie de principios básicos, constituyendo un hito en las actividades de explorar y manipular la estructura de la materia. Esto es, con la aplicación del microscopio electrónico se avanzó en el conocimiento de la estructura de los materiales, traduciendo dicho conocimiento en aplicaciones prácticas. Completan el cuadro el espectrómetro de masas, el cromatógrafo, los aparatos de rayos ultravioleta, rayos infrarrojos y laser, y la resonancia magnética.

Nuevos materiales. Con el desarrollo de los nuevos instrumentos se sustenta el conocimiento en otros campos, iniciándose con la explotación de nuevos materiales no metálicos, polímeros, cerámicas, fibras, superaleaciones y nuevos materiales inorgánicos. Se tiene la sustitución del hierro, cobre y aluminio por el

19.- Villarreal, R.; Op. cit.; pags. 49-66.

uso de materiales tales como el silicio, la cerámica y las fibras ópticas y de gráfito. En el campo de las sustancias orgánicas destacan los catalizadores como factor determinante en el desarrollo de los procesos químicos. Del lado de los materiales inorgánicos, los polímeros sintéticos (plásticos) sustituyen con notable ventaja a los metales y diversifican la esfera de sus aplicaciones productivas. El uso de la cerámica, cuyas características de mayor resistencia al desgaste y a las altas temperaturas, permiten la fabricación de partes o componentes de una nueva generación de maquinaria y equipo con un tiempo de operación productiva más prolongado. Por su parte, las fibras de gráfito y las ópticas impactan profundamente, las primeras sustituyendo al aluminio en la industria aeronáutica, las segundas al cobre como conductor no sólo por su menor costo sino además por la mayor calidad y capacidad de transmisión. Se tiene también la explotación de nuevos elementos químicos tales como el Germanio, Selenio, Vanadio, Zirconio, Hafnio, etc.

Manejo de información. Desde 1954 se logró construir la primera generación de computadoras a partir de bulbos o válvulas de vacío electrónico. Progresivamente los bulbos son sustituidos por transistores y éstos por circuitos integrados para funciones específicas, comúnmente denominados chips. Así, se avanza hasta llegar al microprocesador de superinteligencia, a la par del desarrollo de medios auxiliares y aparatos para el almacenamiento y manejo de información. Ahora, las computadoras de la quinta generación están dotadas de complejos mecanismos de inteligencia artificial, donde es posible incorporar funciones específicas (software) para aplicaciones de propósito general.

Medios de comunicación. A diferencia del radio, la televisión y el teléfono, que transmiten información de manera lineal y en un espacio geográfico limitado, el uso de los satélites multiplica la capacidad de transmisión de información, superando la comunicación a través de ondas y permitiendo rebazar el horizonte de la esfera terrestre llegando por reflejo a prácticamente cualquier punto de la tierra. Asimismo, mediante la optoelectrónica

se permite la comunicación y trasmisión de información a través de la luz de manera más rápida que las ondas hertzianas. Con la evolución de las computadoras es posible romper con el esquema de comunicación dependiente del hombre, para iniciar la comunicación entre computadoras. Es decir, es posible conectar los dispositivos de almacenamiento y procesamiento de información para la interacción y aplicación en la toma de decisiones entre computadoras sin la intervención del hombre. A este proceso de comunicación inteligente para que funcione sin la intervención del hombre se le denomina telemática o procesamiento de información a distancia.

Máquinas automatizadas. Con los nuevos materiales y el desarrollo de la electrónica se llega a la creación de máquinas automatizadas con capacidad de almacenamiento de memoria de instrucciones y de procesamiento lógico. Con el advenimiento de la electrónica surgen en 1975 las máquinas herramientas a control numérico que incorporan dispositivos de almacenamiento de memoria y de programación de operaciones. Estos dispositivos permiten diseñar una máquina multi-herramienta que, con una sola estructura y virtualmente un sólo motor, puede realizar en un mismo lugar prácticamente todas las operaciones. Más importante aún, dada la existencia de los dispositivos electrónicos de memoria y control, también es prácticamente posible rediseñar en muy poco tiempo las secuencias de operaciones de maquinado sin necesidad de hacer algún cambio en la configuración física de la maquinaria y equipo. Así, se tiene el denominado sistema de manufactura flexible que con la sustitución del programa (software) es posible cambiar el producto a procesar. Se incorpora también los robots industriales, dotados de igual manera de dispositivos electrónicos para realizar tareas específicas con gran precisión y en fases del proceso donde son mayores los riesgos para el trabajador. Por último, los sistemas CAD/CAM permiten diseñar y manufacturar un sin número de productos con el apoyo de las computadoras.

Medios de transporte. En este campo aparecen los satélites como medio de comunicación, reduciendo enormemente las necesi

dades de traslado de las personas. En esta esfera, los transbordadores espaciales permiten explorar y utilizar el espacio extraterrestre, no sólo con fines militares, sino fundamentalmente para la investigación científica. Ahora se abren estaciones espaciales para el desarrollo de nuevos materiales y procesos, ampliando las expectativas tecnológicas y sus aplicaciones económicas. Asimismo, la utilización de las nuevas tecnologías mejora el desempeño y la eficacia de los medios de transporte. El avión supersónico, los buques de gran tonelaje impulsados por reactores nucleares o con propulsión de reacción, los trenes de levitación magnética y el automóvil eléctrico son ya una realidad que reducen considerablemente tanto los tiempos de recorrido como los costos del transporte y eleva la eficacia en el aprovechamiento de la energía.

Biología molecular. Esta área arranca con el descubrimiento en 1953 de la estructura del ADN (ácido desoxirribonucleico), sustancia orgánica que contiene el código genético, es decir, la información determinante en la reproducción de los organismos vivos. La evolución acelerada de la biotecnología abre la posibilidad de modificar las características de los seres vivos, repercutiendo trascendentalmente, tanto en el amplio conglomerado de las actividades productivas, como en el propio desarrollo del organismo humano. Mediante el proceso de "clonación" es posible la reproducción de organismos idénticos a un "original", lo cual abre el umbral para modificar y manipular el desarrollo de las especies. A través de la biotecnología es posible seleccionar, reproducir y controlar la producción de especies vegetales y animales de mayor calidad. Los avances en este campo se extienden a la preservación de la salud, a la protección del medio ambiente y a la producción de insumos y alimentos agroindustriales.

Por último, tres observaciones que complementan el espectro tecnológico. Primero, la tercera revolución industrial da lugar a nuevas ramas industriales, así como a procesos de reestructuración en todas las ramas, tradicionales y modernas. Así, esta innovación tecnológica es determinante por constituir el nuevo eje de dinamismo del crecimiento económico, plasmado en la microelec-

trónica, la informática, las telecomunicaciones, los nuevos materiales y la biotecnología. Ramas que están marcando las pautas de los procesos de industrialización en todos los países. Segundo, el petróleo empieza a ser sustituido como fuente de energía por las denominadas energías no convencionales. La energía nuclear, geotérmica, eólica y maremotriz aumentan su importancia a medida que avanza el conocimiento científico y se aplica en los procesos productivos. Asimismo, los nuevos materiales, especialmente los superconductores, tenderán a provocar efectos importantes en los niveles de consumo y ahorro de energía. Tercero, la carrera por el liderazgo industrial-tecnológico expresa la confrontación entre Japón y los Estados Unidos, mientras Europa Occidental se encuentra a la zaga (con respecto a estos dos países) y aumenta la capacidad de países de reciente industrialización como Corea del Sur, Taiwan, Israel, Brasil y México.

V. HACIA UN NUEVO MODELO DE INDUSTRIALIZACION.

V. HACIA UN NUEVO MODELO DE INDUSTRIALIZACION.

Desde finales de los años sesenta se manifiestan agudamente los desequilibrios estructurales de la economía mexicana derivados del proceso de industrialización por sustitución de importaciones instrumentado a partir de 1940. El atraso agrícola, la heterogeneidad industrial, el creciente desequilibrio externo y el permanente déficit público se conjugan con la inequitativa distribución del ingreso y la marginación de amplios sectores de la población, para cuestionar los alcances del desarrollo económico de nuestro país en el periodo 1940-1970. Ciertamente hay un importante crecimiento económico sustentado en la dinámica del sector industrial que logró generar una planta productiva diversificada para atender los requerimientos de un mercado interno en expansión. La estructura económica de México se transforma en dicho periodo, de un país predominantemente agrícola y rural a otro industrial y urbano. Destaca también la consolidación del régimen capitalista de producción con la incorporación, en primer instancia, de amplios núcleos de autoconsumo a la economía mercantil y, posteriormente, con la mecanización de la producción, aspectos identificados como el desarrollo extensivo e intensivo del capitalismo.

Sin embargo, en los últimos años de la década de los sesenta la tasa de rentabilidad del capital se encontraba en retroceso, la expansión de la industria enfrentaba serias dificultades financieras y técnicas para seguir avanzando en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital. El sector agrícola perdió la capacidad de financiamiento del proceso industrializador, lo cual se expresó en crecientes déficits en la balanza comercial del país. Asimismo, éste sector se convirtió en un fuerte obstáculo para la valorización del capital, en tanto los mayores precios de los bienes-salarios impedían reducir el valor de la fuerza de trabajo. Por otra parte, las desigualdades de ingreso y el rezago social actuaron sobre el conflicto estudiantil de 1968, cuya capacidad de incorporación de otros sectores de la so-

ciudad duramente expoliados del desarrollo económico obligó al Estado a reprimir violentamente el movimiento que amenazaba la estabilidad política y social del país.

En esta perspectiva, la acción estatal asume una importancia determinante en el ulterior desenvolvimiento del sector industrial y sobre las condiciones de vida de las clases trabajadoras. Con diferentes matices, la política económica del gobierno mexicano, durante el periodo 1970-1992, se propone avanzar en la industrialización del país, actuando fundamentalmente sobre las condiciones necesarias para estimular el proceso de valorización del capital y sobre los factores que inciden en la reconversión de la planta productiva nacional. En la coyuntura internacional, la desaceleración del crecimiento económico, la exacerbación de la concurrencia capitalista, la inestabilidad de los mercados financieros y la tercera revolución tecnológica, imprimen nuevas particularidades a la división internacional del trabajo. De tal forma, México se inscribe en una nueva modalidad de desarrollo cuando se transita hacia un modelo de industrialización, ahora secundario-exportador, en aras de transformar al país en una potencia industrial intermedia.

1.- DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES A LA "PETROLIZACION" DE LA ECONOMIA.

Evidentemente, la sucesión entre un modelo de industrialización por sustitución de importaciones y otro basado en la promoción de exportaciones requiere de un periodo de transición no exento de conflictos. En este sentido, desde principios de la década del setenta se instrumentan algunas medidas encaminadas a promover las exportaciones manufactureras, a la par de continuar apoyando la sustitución de importaciones. La situación económica en dichos años expresaba que el crecimiento económico se traducía en importantes flujos de importaciones de medios de producción. Entonces, frente a la escasez de divisas prevaleciente se manifiesta la necesidad de promover las exportaciones manufactureras a fin de impulsar la planta productiva nacional. Precisamente, en la coyuntura internacional la sobreacumulación de capital en las

principales economías industrializadas daba paso a la relocalización de los procesos productivos hacia economías donde los costos de reproducción del capital fueran más bajos. Es así, que los países industrializados ejercen el liderazgo financiero y tecnológico, mientras que países en desarrollo se especializan en la producción de manufacturas ligeras, intensivas en mano de obra.

En este sentido, surgen nuevos polos de desarrollo atractivos para la inversión extranjera en base a los diferenciales de costos para continuar con el proceso de acumulación de capital a escala mundial. Esta tendencia deviene de dos condiciones significativas en la economía mundial. Primero, incrementos de los costos (materias primas, petróleo y mano de obra) en las economías industrializadas y, segundo, como consecuencia de lo anterior una caída en la tasa de rentabilidad del capital en dichas economías. Visto así, los países en desarrollo, que contaban con una planta industrial intermedia, asumen una importancia determinante en la valorización del capital a nivel mundial. En estas condiciones se observa un menor ritmo de crecimiento económico en los países industrializados y, por ende, en la economía mundial; exacerbación de la competencia capitalista con el surgimiento de actores de reciente industrialización; repunte de las prácticas proteccionistas; inestabilidad en los mercados financieros y mayores presiones inflacionarias.¹ Estos factores están circunscritos en la crisis capitalista de 1973-1974 y en el posterior desenvolvimiento lento y sumamente inestable de la economía mundial.

a) LA POLITICA ECONOMICA DE LEA Y JLP.

La gestión presidencial de Luis Echeverría Alvarez inicia en un ambiente económico caracterizado por un menor ritmo de crecimiento y mayores niveles inflacionarios. Durante el periodo de 1965 a 1970 el PIB creció a tasas anuales del 6.9%, mientras que en 1971 se observa un crecimiento de sólo el 3.7%. En tanto el índice de precios al consumidor pasó de una media anual del 3.5% en

1.- Véase en: Gutiérrez, Roberto; La Recesión Económica Mundial en los Años Setenta y Ochenta en el Marco de las Oscilaciones del Ciclo Kondratieff. En: Investigación Económica Num. 176, Abril-Junio de 1986, Facultad de Economía-UNAN, pags. 81-108.

el periodo referido a cerca del 5% en los dos primeros años de la década del setenta. Asimismo, el déficit comercial se multiplicó por cuatro entre 1961 y 1970 y la deuda externa acumulada alcanza ba 9,600 millones de dólares en éste último año.

En el plano del bienestar social, los indicadores distan de corresponder al crecimiento económico observado por el país. En 1970 "el 35% de la población mayor de seis años carecía de algún tipo de educación formal y sólo el 22% del total de la población mayor de esa edad había completado la escuela primaria; cerca de 8 millones de personas mayores de diez años no sabían leer y escribir; apenas el 59% de la población entre los 6 y los 14 años asistía a la escuela primaria, según el censo del año. El número de personas que, al levantar el Censo de Población en 1970, no comían ningún día de la semana alimentos básicos era: carne 10 millones de personas; huevo, 11.2; leche, 18.4; pescado, 33.9 y pan de trigo, 11.3. Por otro lado, el 69% de las viviendas del país tenían hasta dos cuartos por casa-habitación (el 40% solamente tenía un cuarto); el 39% de las viviendas no disponía de agua potable; el 59% no tenía drenaje, y el 44% utilizaba leña o carbón como combustible para cocinar. Sólo el 24% de la población era derechohabiente de alguna de las instituciones de seguridad social del Estado".² Desde luego, las desigualdades que reflejan estos indicadores se magnifican entre la población rural y urbana y entre las distintas zonas del país. Visto así, este panorama no era más que la expresión de la concentración y desigualdad en la distribución del ingreso en nuestro país. Como se señaló en el capítulo III, el 20% de las familias de nivel de ingreso más alto recibían el 64% del ingreso personal disponible en 1969 y el 10% de las familias más ricas recibían el 51% del ingreso; en contraste, el 50% de las familias de estrato de ingreso más bajo sólo recibían el 15% del ingreso personal disponible en dicho año. La situación tenía que ser el resultado de las condiciones en que se encuentra concentrada la propiedad de los medios de producción en nuestro país, tal como se verá más adelante.

2.- Tello, Carlos; La Política Económica en México, 1970-1976; Siglo XXI Editores; México; 1983; pags. 16-17.

Hasta aquí, baste señalar las condiciones económicas y sociales con las cuales inicia, no sólo una nueva administración presidencial, sino fundamentalmente un periodo transitorio de redefinición del modelo de industrialización para los próximos años. En su discurso de toma de posesión, Luis Echeverría reconoce los desequilibrios estructurales y las desigualdades sociales imperantes en la economía mexicana para plantear su programa de gobierno, más democrático, liberal y de renovación del sistema económico. La tentativa, bajo una política de corte populista, se proponía compartir los frutos del crecimiento económico a partir de una participación activa del Estado en las actividades productivas. "Los planteamientos en torno a la necesidad de llevar a la práctica una reforma educativa, el nacionalismo económico declarado, las reformas legales introducidas, la creación de nuevos organismos públicos, la participación y la apertura; en fin, el nuevo estilo político del gobierno configuraban los objetivos del régimen como los de llevar a cabo una reorientación profunda, destinada sobre todo a tener efectos de largo plazo, al mismo tiempo que se daban muestras de inmediato de la voluntad de imprimir cambios en las tendencias que más habían perjudicado al pueblo y que culminaron a fines de la década de los años sesenta"³.

Esta posición del gobierno echeverrista entrañaba una velada confrontación entre el Estado y la iniciativa privada. La decisión del gobierno de instrumentar acciones sin consultar a las cúpulas empresariales y el carácter populista del régimen habían llevado a reducir aún más las expectativas de inversión. En 1971 el gobierno aplicó una política marcadamente restrictiva, reduciendo el gasto público y actuando sobre los agregados monetarios y crediticios a fin de contrarrestar las presiones inflacionarias y restaurar la estabilidad que demandaban los negocios. Además, por efecto de la inestabilidad del dólar, la economía mexicana enfrentó dificultades para captar recursos, vía deuda externa, y el proteccionismo que imponían los Estados Unidos reducían las expectativas de ingresos por exportaciones. En estas condiciones, el comportamiento económico de nuestro país sufre una virtual desace

3.- *Idea.*; pag. 44.

lización, la inversión fija prácticamente se paraliza y el producto sólo aumentó a una tasa equivalente al incremento poblacional. A ello, se añade la violenta represión a una manifestación estudiantil en Junio de 1971 para considerar que la política propuesta por el nuevo gobierno quedaba sólo en el discurso. Era evidente que en un ambiente recesivo en lo económico y represivo en lo social, difícilmente se darían las condiciones para alcanzar un "desarrollo compartido" a largo plazo. La política restrictiva en el primer año de gobierno se tradujo en un recrudecimiento de la inestabilidad económica y social, sin actuar decididamente sobre los desequilibrios estructurales de la economía.

En el periodo 1972-1975, el gobierno mexicano instrumentó una política expansiva a través del expediente del gasto público deficitario. La creciente intervención estatal, por la vía del gasto público, respondía al interés de prolongar el ciclo de crecimiento económico y resarcir el creciente deterioro social. Así, bajo el efecto multiplicador del gasto público se pensaba inducir el crecimiento y estabilidad que la economía mexicana necesitaba para resolver a largo plazo sus problemas estructurales.⁴ Además, las acciones instrumentadas para elevar el ingreso real de los trabajadores otorgarían las condiciones de mercado necesarias para elevar la capacidad productiva. En este sentido, el gasto público se incrementó en 18% anual en el periodo referido y llegó a representar en el último año el 36.4% del PIB. Es de notar que el destino sectorial del gasto público se ubicó en los rubros de comunicaciones y transporte; fomento y conservación de los recursos

4.- "Para los keynesianos la contradicción fundamental del capitalismo tenía que ver con la desproporción de los grandes fondos de acumulación de capital respecto a las oportunidades de colocación rentable de esos recursos. En consecuencia, se había producido un aumento sostenido de la capacidad productiva no utilizada, misma que reforzaba el descenso de la rentabilidad capitalista. Para atacar esta contradicción el keynesianismo señalaba la necesidad de un aumento de la demanda agregada, con el consabido resultado de un aumento de la capacidad social de compra y de realización, que a su vez promovía un aumento de la capacidad productiva y de los fondos de acumulación. Así, el ámbito de la circulación capitalista se constituía, para los keynesianos, y posteriormente para el resto de las escuelas del pensamiento económico burgués, en el aspecto fundamental del sistema capitalista y en la vía para atacar sus contradicciones. Sobre la base del control de la demanda, y del gasto deficitario en particular, se constituyó la política de estabilidad y alargamiento del ciclo económico".

En: Rivera, Miguel Angel; Crisis y Reorganización del Capitalismo, 1960/1985; Ediciones Era; México; 1987; pag. 61.

naturales, y; en fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial, en una proporción anual del 44% del total. Mientras, los gastos corrientes del gobierno (administración general, deuda pública, ejército, etc.) representaban el 33% anual en dicho periodo.

Ahora bien, en cuanto a la acumulación de capital, el expediente del gasto público deficitario no logró revertir la caída de la tasa de rentabilidad debido a su carácter improductivo (en términos del proceso de valorización del capital), o bien, cuando tuvo un carácter productivo requirió de largos periodos de maduración, mientras tanto se elevaba la composición orgánica del capital y aumentaban las presiones inflacionarias producto de que se actuaba en lo inmediato sobre el nivel de la demanda pero se retardaba la respuesta en la oferta. Es así, que la tasa de ganancia (en la industria) continuó descendiendo, ubicandose en 1976 aproximadamente 40% abajo del nivel observado en 1967. Además, siguió creciendo la brecha entre las productividades de la industria y de la agricultura, ya que en 1960 la productividad del trabajo en la industria resultaba seis veces superior a la de la agricultura, para 1976 tal diferencia era diez veces mayor.⁵

La aplicación de los postulados keynesianos encontraba un contexto internacional favorable toda vez que la sobreacumulación de capital a nivel mundial permitía la expansión del crédito y tasas bajas de interés. De esta manera, en la economía mexicana, al igual que en la mayoría de los países capitalistas, se instrumentó la política expansiva del gasto público buscando alargar el ciclo del crecimiento económico. Para ello, se recurre al endeudamiento externo y a la emisión primaria de dinero bajo la perspectiva de que "la tasa de acumulación no dependería a la larga de la tasa de ganancia, sino de la capacidad de compra del mercado de consumo personal"⁶. De tal forma que el gasto público mantuvo un carácter marcadamente redistributivo. Sin embargo, los resultados de tal política se mostraron ambivalentes. Por un lado, se ob

5.- Rivera, Miguel Angel y Gómez, Pedro; México: Acumulación de Capital y Crisis en la Década del Setenta. En: Teoría y Práctica Nº 2, Octubre-Diciembre 1980, Ediciones Juan Pablos, pag. 100.

6.- Idem.; pag. 91.

tienen tasas de crecimiento del producto superiores al 8% entre 1972 y 1973, aunque con la disminución del gasto público durante los años siguientes, el crecimiento se contrajo progresivamente hasta ubicarse en 4.4% en 1976. Con lo cual la media de crecimiento del producto durante el sexenio de Echeverría fue del 6%, tasa inferior a la obtenida en los años sesenta. Asimismo, en el periodo 1970-1976 la política redistributiva del gasto público y particularmente la política salarial flexible llevaron a los salarios a su máximo histórico en términos reales, aumentando en dichos años en 27%, para el caso de los salarios mínimos, y en 32%, en las remuneraciones manufactureras.⁷ Así, la participación de los sueldos y salarios en el ingreso nacional se elevó del 38.1% en 1970 al 43.5% en 1976, también su máximo histórico.

Por otra parte, considerando que el repunte del crecimiento económico se acompaña de un importante aumento de las importaciones, principalmente de medios de producción, y frente al pobre dinamismo de las exportaciones, se tiene que el déficit comercial se multiplicó por tres entre 1971 y 1976. Asimismo, la política expansiva del gasto público ubicó el endeudamiento externo cerca de los 20,000 millones de dólares en 1976, lo cual imponía un flujo de divisas hacia el exterior de 1,070 millones de dólares por concepto de intereses. Esta cifra resultaba equivalente al 3.1% del PIB y al 32.3% de las exportaciones de bienes y servicios de dicho año. De tal forma que las dificultades en balanza de pagos llevaron finalmente a devaluar el tipo de cambio en 1976 dejando atrás 22 años de estabilidad cambiaria. Respecto al índice inflacionario, los precios crecen a un ritmo superior del 15% anual en el periodo referido, de tal suerte que para 1976 resultaban dos veces más altos a los observados en 1971.

En estas condiciones, a pesar del fuerte crecimiento de la inversión pública, la iniciativa privada mantuvo reducidas sus decisiones de inversión y, una vez que en 1975 el expediente del gasto público deficitario encuentra limitantes, la economía mexicana enfrenta una franca recesión. Resultaba evidente que la polí

7.- Taller de Análisis Económico (TAE); Breve Historia del Salario en México 1970-1992; Reporte de Investigación N° 26; Agosto de 1992; Facultad de Economía-UNAM; pags. 1-2.

tica de freno y arranque del gasto público no logró resolver los desequilibrios estructurales de la economía, por el contrario sólo los exacerbó, tornando insostenible la estabilidad y el crecimiento desde fines de 1975.

Después de todo, las contradicciones básicas de la acumulación capitalista tampoco se lograron mitigar y persistió la tendencia declinante de la tasa de ganancia, adicionalmente impulsada por la política populista y redistributiva del gasto público. Así se tiene, por ejemplo, que los incrementos en los precios de garantía en los principales productos agrícolas se expresaron en aumentos en el valor de la fuerza de trabajo y, ni a pesar de los fuertes subsidios estatales otorgados al campo, no se logró reactivar la producción agrícola. En el mismo tenor, la política de salarios móviles instrumentada por el gobierno de Echeverría, sin correspondencia con los incrementos de la productividad, presionaron al alza los costos de reproducción del capital, con la consecuente retracción de la inversión privada.

Además, las crecientes necesidades de financiamiento del gasto público significó una importante apropiación del crédito bancario por parte del gobierno y un aceleramiento en la emisión primaria de dinero.⁸ En consecuencia, las presiones inflacionarias de ello derivadas redujeron las tasas reales de interés y desincentivaron el ahorro interno, por lo que para atender el ritmo de acumulación se recurrió a crecientes montos de capital externo, acentuándose de esta manera el desequilibrio externo.

En la coyuntura internacional, la manifestación de la crisis capitalista de 1973-1974, la escasez del crédito y el repunte de las tasas de interés, asociado al continuo deterioro de las cuentas externas del país, agudizaron aún más los problemas economicos de México, quedando cancelada la posibilidad de un rescate al estilo de los años anteriores. Frente a este panorama, persis

8.- Debido a la estrechez del sistema tributario del país y al escaso ahorro de las empresas públicas, el Estado recurrió al financiamiento de su gasto por la vía del encaje legal y de la emisión primaria de dinero. Información del Banco de México indica que el sector público absorbió el 37% del crédito otorgado por el Banco de México y por el sistema bancario privado en 1974, elevándose al 41% en 1976; mientras la emisión primaria de dinero aumentó a ritmos superiores del 20% a partir de 1972.

tió el atraso agrícola, aumentaban los "cuellos de botella" en la industria, se enfrentaban serios obstáculos para elevar la tasa de plusvalía con lo cual revertir la caída de la tasa de ganancia, aumentaba el desequilibrio externo y la crisis fiscal del Estado limitaba su capacidad de gestión económica. De tal manera que la conjunción de estos factores detonaron la crisis de 1976, cuyos alcances apuntaban hacia una profunda recesión, crónico desempleo, mayores presiones inflacionarias y colapso del sistema financiero ante la amenaza de quiebras en los bancos, especulación y fuga de divisas, estimada oficialmente en 2,600 millones de dólares en 1976.

En este contexto, para Agosto de éste año las autoridades hacendarias del país deciden modificar el tipo de cambio y regular la paridad del peso a través de una política de flotación de la moneda, aduciendo que la imposibilidad de aumentar las exportaciones y el creciente monto de las importaciones ponían en riesgo la situación de la balanza de pagos y con éllo se amenazaba la capacidad productiva del país para seguir creciendo y generando empleos. A estas alturas, la devaluación del peso repercutió inmediatamente en alza de precios, paralización de la inversión y aceleración de la fuga de capitales, con lo cual se agudiza la recesión económica durante el segundo semestre de dicho año.

Frente a esta situación, el gobierno mexicano establece un Convenio de Facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional (FMI) tendiente a instrumentar una política de ajuste para corregir el desequilibrio externo y el déficit fiscal. Bajo argumentos ortodoxos, el convenio establecía límites al endeudamiento externo, recortes en el gasto público y reducción en la emisión primaria de dinero. Asimismo, se planteaba la posibilidad de dejar a las fuerzas del mercado la regulación del sistema económico. Esto es, se promovía la liberación del mercado interno y la eliminación de los subsidios y controles de precios. También se pretendía reducir las tarifas arancelarias, los subsidios a las exportaciones y la participación del Estado en las actividades productivas.

Estó se encontraba determinado por las condiciones preva-
lecientes en la economía mundial. La recesión que afrontaban las
economías industrializadas y las dificultades en el sistema finan-
ciero internacional, llevaron a nombre del FMI a establecer exi-
gencias y garantías mayores sobre los países deudores para salva-
guardar los intereses a largo plazo de la banca internacional an-
ticipando un eventual incumplimiento en cadena de los compromisos
de dichos países. Además, el recrudecimiento del proteccionismo
en los Estados Unidos y en la Comunidad Económica Europea para re-
sarcir la pérdida de competitividad de sus industrias y la emer-
gencia de nuevas naciones de reciente industrialización, intensi-
ficaron la concurrencia capitalista por un crédito cada vez más
escaso y reducían el campo de penetración de las exportaciones na-
cionales.

En estas condiciones, la administración de José López Por-
tillo plantea su programa de gobierno tendiente a restablecer el
clima de colaboración entre el sector público y el privado minado
por el régimen populista de Echeverría. La estrategia buscaba re-
activar la producción siguiendo criterios de eficiencia capitalis-
ta en el gasto público, de tal forma que su orientación retomará
su carácter productivo en términos de la valorización del capital.
Asimismo, se instrumenta una política de contención salarial para
elevar la tasa de plusvalía y con ello estimular la inversión pri-
vada. Paralelamente, mediante la liberación de precios, la expan-
sión del crédito y el control de las variables macroeconómicas se
otorgarían las condiciones necesarias para incrementar la inver-
sión productiva.

Visto en conjunto, la estrategia desarrollista de López
Portillo se sintetiza en la llamada "Alianza para la Producción",
cuyo énfasis principal recaía en la eficacia y racionalidad capi-
talista, dejando atrás el carácter social y redistributivo del ré-
gimen anterior. Para ello se redefine el tamaño del aparato esta-
tal a través de la reorganización administrativa, fusión o elimi-
nación de entidades públicas y un mayor control y seguimiento del
gasto público. La intención se ubicó en dar un giro en la gestión
económica del Estado mediante la preparación de las condiciones

objetivas para avanzar en la acumulación de capital. En este plano, la reorientación del gasto público hacia actividades productivas y la política de contención salarial conforman los ejes del proceso de valorización del capital. Tras un largo periodo de declinación de la tasa de ganancia la acción estatal intentaba suprimir los obstáculos que inhibían la rentabilidad capitalista para estimular la acumulación.

En este sentido, el año de 1977 resultó crucial para la nueva administración, en tanto se pretendía estabilizar la economía y preparar las condiciones para una firme recuperación. El comportamiento económico de dicho año mantenía la tendencia recesiva de 1976: El PIB retrocede nuevamente, la inversión fija bruta se retrae en casi ocho puntos y el ritmo inflacionario continuó en ascenso. Por otra parte, en el renglón comercial se observa una pequeña mejoría en el déficit debido al panorama favorable en los precios del café y en el volumen de las exportaciones petroleras. Mientras, las importaciones, principalmente de medios de producción, se contraen producto de la recesión económica y de la disminución de la inversión. El punto más exitoso en 1977 se ubicó en la reactivación del crecimiento de la tasa de plusvalía para estimular la acumulación de capital.

Sin embargo, hay que señalar que la política económica de López Portillo mantuvo desde sus inicios un carácter contradictorio. Los esfuerzos por estabilizar la economía se centraban en el control de la inflación para otorgar un ambiente propicio a la acumulación capitalista. Pero, la decisión de aumentar el gasto público actuaba sobre el ritmo de crecimiento de los precios, por la forma en que se financiaba, aunque la nueva orientación de la inversión pública se dirigió hacia actividades generadoras de divisas, como es la producción de petróleo, el turismo y los cultivos para la exportación. Asimismo, la decisión de mantener estable el tipo de cambio para atraer capitales externos y restablecer la confianza de los capitalistas, tenía el inconveniente de mantener sobrevaluado el peso debido a las diferencias en los incrementos de precios internos y externos. De tal forma que ésta situación subsidiaba las importaciones y castigaba las exportaciones.

nes, lo cual contravenía las aspiraciones de promover la producción nacional y corregir el déficit comercial. En el campo mexicano, el gasto público se dirigió fundamentalmente al fomento de zonas productoras orientadas hacia el exterior, dejando de lado la meta de alcanzar la autosuficiencia alimentaria como lo proponía la "Alianza para la Producción".

Dentro de este panorama, la propia coyuntura internacional de estos años, que había acentuado los desequilibrios de nuestro país, ofrecía la expectativa de una rápida recuperación de la economía. Efectivamente, el shock petrolero de 1973, y posteriormente el de 1979, llevaron los precios internacionales del crudo a niveles sin precedentes dando lugar a significativas transformaciones en la economía mundial.⁹ En nuestro país, "esto determinó, en primer lugar, la revalorización de los recursos de petróleo existentes en México y, en segundo, la institución de un fuerte fondo de capital (a partir de jugosos préstamos internacionales) destinados a extender y acelerar la prospección de nuevos yacimientos".¹⁰ De hecho, la importancia del excedente petrolero en la economía se puede ubicar en cuatro niveles: "ser el soporte financiero de la política de subsidios a la acumulación de capital; permitir el financiamiento de la expansión de las importaciones de medios de producción; ser el aval para mantener el crédito externo, y; finalmente, ser el motor de la acumulación para una gama de actividades afines o complementarias: acero, maquinaria y equipo, construcción, (en fin) actividades nucleadas en torno a la producción petrolera".¹¹

Para 1978, el uso del excedente petrolero da marcha atrás al convenio establecido con el FMI y confiere un campo fértil para la reorganización económica del país tendiente a corregir de fondo los desequilibrios estructurales y sentar las bases para un desarrollo sostenido en el largo plazo. Así, se promueve el crecimiento económico ejecutando una pragmática y decidida política de fomento a la inversión. En el sector público, la inversión cre

9.- Véase al respecto el capítulo IV de este trabajo.

10.- Rivera, M.A. y Gómez, P.; Op. cit.; pag. 104.

11.- Idem.; pag. 109.

ce en 32% durante 1978 y en el lapso 1979-1981 lo hace a razón de 16% en promedio anual. La inversión estatal se articuló en torno a la producción petrolera, petroquímica básica, energía eléctrica y siderurgia, de tal forma que éste eje productivo ejerciera un efecto de arrastre sobre el resto de las actividades económicas. Asimismo, la recuperación de la rentabilidad capitalista se fincó en una política de contención salarial y de subsidios y estímulos fiscales tendientes a dinamizar el proceso de acumulación de capital. Estas políticas de abaratamiento del capital constante y variable, también pretendía impulsar la descentralización de las actividades productivas hacia las regiones donde se había generado una infraestructura portuaria importante, en aras de promover las exportaciones industriales fuertemente subsidiadas y producidas ventajosamente en los puertos del Golfo y del Pacífico.

Como quedó señalado líneas atrás, el mayor logro de la estrategia de gobierno de López Portillo fue reactivar el crecimiento de la tasa de plusvalía. Orlando Delgado estima que "a partir de 1978, que marca el punto de partida de la expansión acelerada del producto, explicada por el boom petrolero, se produce un aumento vertiginoso de la tasa de plusvalía: 17 puntos porcentuales en 1978, 21 puntos en 1979, 25 puntos en 1980, 8 en 1981, y ¡84 puntos porcentuales en 1982!. En el momento en que la economía se estanca, con una tasa de crecimiento prácticamente nula en el año los capitalistas incrementan brutalmente su participación en el producto de valor generado por los trabajadores mexicanos"¹². Este significativo aumento de la tasa de plusvalía es el resultado conjunto de un crecimiento de la productividad en la industria productora de bienes-salarios del 13.8% entre 1977 y 1982, un crecimiento en el índice de la jornada anual de trabajo del 22.8% en igual periodo, pero sobre todo de la caída del índice del salario real anual superior al 40% en dichos años. Esto es, "el escaso dinamismo de la productividad del trabajo en la industria productora de bienes-salarios expresó las dificultades de generación

12.- Delgado, Orlando; Variación de la Tasa de Plusvalía en México en los Años de 1970 a 1985. En: Investigación Económica Num. 188, Abril-Junio de 1989, Facultad de Economía-UNAM, pags. 189-221.

de plusvalía relativa. Como se sabe la producción de plusvalía relativa se basa en el aumento de la productividad de los sectores que elaboran bienes que se utilizan para "reproducir" a los trabajadores reduciendo el valor de la fuerza de trabajo, lo que implica aumentar la tasa de plusvalía. Por supuesto, al crecer a ritmos muy lentos la productividad, la tasa de plusvalía sólo puede aumentar por la vía regresiva de reducir los salarios reales o aumentar la jornada de trabajo".¹³

En resumen, la política económica de López Portillo procuró fundamentalmente contrarrestar las causas que inhibían la rentabilidad del capital. Por un lado, otorgando una serie de estímulos (subsidios, exenciones fiscales, insumos a precios preferenciales, etc.) tendientes a reducir los costos de reproducción del capital. Por otro lado, aplicando una férrea contención salarial para favorecer la producción de plusvalía. De esta forma, se preparan las condiciones para recuperar la rentabilidad del capital, y la entrada masiva de ingresos petroleros allanaban el camino para un acelerado crecimiento de la economía mexicana. Entonces, el gobierno lopezportillista, en su primer año, aplicó una política de ajuste (convenida con el FMI) a fin de corregir el desequilibrio externo y la crisis fiscal del Estado, como un primer paso para estabilizar la economía. En cambio, de 1978 a 1981 se instrumentó una política expansionista del gasto público por efecto del auge petrolero, dejando suspendido el convenio establecido con la banca internacional. Si bien la economía crece aceleradamente, a ritmos mayores del 8% anual, aumenta también el ritmo de crecimiento de los precios, 23% en promedio anual, y el déficit comercial se multiplica 2.5 veces en dichos años. Era evidente que la transformación de México en una potencia petrolera entrañaba la posibilidad de resarcir los problemas estructurales de la economía y seguir avanzando en el proceso de industrialización. Pero también se tenía el riesgo de agudizar aún más los desequilibrios y contradicciones de una economía convaleciente de los estragos heredados del modelo de industrialización por la vía de la susti-

13.- Idem.; pags. 210-211.

tución de importaciones, a saber: desequilibrio externo, heterogeneidad estructural, atraso agrícola, inflación y concentración excesiva del ingreso. Al evaluar la acción del Estado y el comportamiento de la planta productiva nacional se constata el fracaso de la reorganización económica que proponía impulsar las exportaciones manufactureras para articularlas como el eje del desarrollo económico. Finalmente se llegó a la monoexportación petrolera, situación que representaba una base sumamente inestable para sustentar el crecimiento de la economía y, en cambio, contribuyó a acentuar los problemas de la endeble estructura productiva del país.

b) EL SECTOR INDUSTRIAL DE 1970 A 1977.

Entrada la década de los años setenta, se abre la posibilidad (y la necesidad) de redefinir la estrategia de industrialización seguida hasta entonces por nuestro país. Las condiciones prevaletientes en la economía mundial habían llevado a elevar substancialmente los costos de reproducción del capital en las principales economías industrializadas, lo cual demandó una profunda reorganización económica del sistema capitalista. La respuesta a esta situación se desenvuelve básicamente a dos niveles: Primero, aceleración del progreso tecnológico para aumentar la productividad, disminuir costos (energéticos y de mano de obra) y elevar la competitividad en las ramas industriales más dinámicas en los países desarrollados; segundo, relocalización de los procesos productivos intensivos en mano de obra hacia países con un nivel de desarrollo industrial intermedio para aprovechar los diferenciales de costos y continuar avanzando en el proceso de reproducción del capital a nivel mundial. En el plano nacional, el pobre desempeño de las exportaciones agropecuarias y manufactureras, asociado al deterioro en los términos de intercambio y al creciente dinamismo de las importaciones, acentuaba el desequilibrio externo y aumentaba la dependencia ante el capital internacional por la necesidad de hacer frente a los compromisos de balanza de pagos con recursos externos. Esta dependencia expresó finalmente limitantes a la estabilidad y al crecimiento económico del país debido a las vicisitudes del capital financiero internacional.

En este sentido, la revisión del modelo de industrialización se imponía por necesidad en lo interno y encontraba un campo fértil en lo externo para convertir al país en una potencia industrial intermedia exportadora de bienes manufacturados. En consonancia con lo anterior, es de destacar que en torno a los años finales de los sesenta y principios de los setenta, las relaciones de México con el resto del mundo (particularmente a través de los Estados Unidos) se encontraban en ascenso. Destaca, en primer instancia, la vinculación con los centros de poder económico por los crecientes requerimientos financieros que demandaba el comportamiento económico de nuestro país. En segundo término, se observa un continuo aumento del intercambio comercial con otros países y una mayor presencia de inversión extranjera en la economía mexicana. En tercer lugar, pero no menos importante, se acrecienta la dependencia tecnológica del aparato productivo nacional respecto del exterior y aumenta la penetración de otras costumbres y culturas que modifican las pautas de consumo y de comportamiento de la sociedad mexicana.

Señalamos líneas atrás, que la transición hacia un modelo de industrialización sustentado en la promoción de las exportaciones manufactureras requería de un periodo de maduración no exento de conflictos. Se pretendía trastocar un modelo de industrialización de alcance parcial y sumamente discriminatorio. Decimos parcial porque se orientó preferentemente hacia la sustitución de importaciones de bienes de consumo final sin atender el desarrollo de las ramas productoras de medios de producción. Además, parcial porque impuso una subordinación del resto de las actividades productivas y de la política económica a los fines de la industrialización. De esta manera, la asignación de los recursos públicos y la instrumentación de políticas sectoriales (fiscal, financiera, comercial, etc.) dirigidas hacia el sector industrial limitó las posibilidades de desarrollo de otras actividades, particularmente de la agricultura.

La industrialización del país resultó también discriminatoria por el hecho de concentrarse en la última fase del pro-

ceso productivo (bienes de consumo), desdeñando la importancia de la producción industrial básica. Consecuentemente, la importación de los medios de producción que demandaba el país se traducía en una continua fuga del excedente económico generado internamente, con lo cual se limitaba la expansión industrial. Asimismo, en lo social, el proceso resultó discriminatorio en tanto la alta concentración del ingreso que acompañó a la industrialización dispuso de un mercado relativamente reducido, representado por las capas urbanas de ingresos medios y altos. De tal suerte que el comportamiento de la demanda atribuible a la forma en que se distribuye el ingreso mantuvo una plataforma demasiado endeble para la expansión industrial; mientras, la oferta se perfilaba preferentemente hacia la producción de bienes de consumo duradero. Por último, el proceso fue discriminatorio regionalmente en tanto la industrialización se concentró en reducidas zonas del país. En 1970 alrededor del 67% de los establecimientos, 82% del personal ocupado, 84% de los activos fijos invertidos en la industria y 89% del valor bruto de la producción de éste sector se concentraba en doce entidades del país; Distrito Federal, Edo. de México, Nuevo León, Jalisco, Coahuila, Veracruz, Puebla, Chihuahua, Guanajuato, Sonora, Baja California Norte e Hidalgo. Esto es, tres quintas partes de las entidades (50% del territorio nacional y 37% de la población quedaron al margen de la industrialización.

Sin embargo, el principal problema para transitar hacia la industrialización secundaria-exportadora se ubicaba en revertir el marcado sesgo antiexportador del modelo por sustitución de importaciones. Efectivamente, la garantía de un mercado interno cautivo aseguraba alta rentabilidad para las empresas sin la necesidad de preocuparse por mejorar la eficiencia de los procesos productivos. Además, la decisión de mantener fijo el tipo de cambio se expresó en crecientes márgenes de sobrevaluación del peso con lo cual las exportaciones se encarecían y debido a la poca competitividad (en calidad y precios) de la producción nacional se obstaculizaba la expansión de las exportaciones manufactureras, por ello resultaba más atractivo y menos riesgoso producir para el mercado interno.

Por lo consiguiente, un cambio relativamente rápido en la estrategia de industrialización resultaría inconveniente, no sólo porque se carecía de la capacidad y vocación exportadora, sino fundamentalmente por la exigua competitividad de la producción nacional. En este sentido, el camino a seguir convenía en desmantelar progresivamente la protección comercial para inducir a la planta productiva nacional a elevar su eficiencia y competitividad, al mismo tiempo que se preparaba la estructura productiva orientada hacia el exterior. Así, en el ámbito de la protección comercial, en 1970 el 68% de las importaciones eran sujetas del permiso previo, mientras que las tarifas arancelarias se manejaban de acuerdo a las dificultades en balanza de pagos. A lo largo de los años setenta, esta política se modificó gradualmente buscando elevar la competitividad de la industria nacional, abatir el crecimiento de los precios y estimular la producción y el empleo. Aunque en 1975 las dificultades en balanza de pagos llevaron a decretar el control del 100% de las importaciones al permiso previo; para 1977 la tarifa arancelaria ponderada se ubicó en 14.9%, mientras que 1,656 fracciones arancelarias quedaban exentas del permiso previo. Es decir, 22.6% de las fracciones y 37.5% del valor de las importaciones no eran sujetas a este requerimiento. En la misma óptica de elevar la eficiencia de la producción nacional, en 1975 queda sin efecto la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, la cual estipulaba subsidios y exenciones fiscales para el establecimiento de empresas prioritarias para el desarrollo del país.

Del lado de la promoción de las exportaciones, en 1971 el gobierno mexicano crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en aras de elevar la competitividad de las exportaciones mexicanas y coordinar los esfuerzos aplicados a tal objetivo. Adicionalmente, durante los años setenta se instrumentan diversas medidas encaminadas a favorecer las actividades exportadoras como son "la introducción de los Certificados de Devolución de Impuestos CEDIS; el régimen de importación temporal; la expansión de las operaciones de apoyo crediticio a través del Fondo Mexicano de Fomento a las Exportaciones Manufactureras FOMEX; la creación del Fondo Nacio-

nal de Equipamiento Industrial FONEI, para apoyar proyectos de inversión destinados a promover las exportaciones no petroleras",¹⁴ y el otorgamiento de subsidios hasta por el 75% de los impuestos por importación de maquinaria destinada a la producción de exportaciones o de bienes de capital.

Ahora bien, en respuesta a dichos incentivos las exportaciones manufactureras en el periodo 1970-1977 crecen en promedio anual en 12.78%. Destacan por su elevado dinamismo las exportaciones de las ramas productoras de Bebidas (33.2%), Calzado y prendas de vestir (27.1%), Maquinaria y aparatos eléctricos (26.6%), Productos minerales no metálicos (25%), Productos metálicos (24%) y Hule (21.8%). Por grupo de actividad, las exportaciones de bienes de consumo crecen en 13.2%, las de bienes intermedios lo hacen en 6.08% y las de bienes de capital y de consumo duradero se incrementan en 20.08% anualmente. A lo largo del periodo de referencia, la estructura de las exportaciones manufactureras observa sólo un cambio significativo, las exportaciones de bienes de capital y de consumo duradero, por efecto de su elevado dinamismo, incrementan su participación en el total del sector del 21.2% en 1970 al 33% en 1977. En cambio, las exportaciones de bienes intermedios reducen su participación del 36.8 al 23.9%, respectivamente. Entonces, el grueso de las exportaciones se conforma por bienes de consumo (básicamente alimentos procesados) con más del 40% del valor de dichos años.

Con todo, el peso de las exportaciones de la industria manufacturera resulta todavía reducido y llegan a representar en el periodo el 2.3% del PIB. A nivel mundial, dentro de las exportaciones manufactureras la participación de México permanece en alrededor del 0.3% en el periodo 1965-1978, situación que contrasta con los casos de Corea del Sur y Taiwan que pasan del 0.1 y 0.2%, respectivamente, al 1.5% en igual periodo. En este sentido, a pesar del dinamismo de las exportaciones manufactureras, el balance comercial continuó siendo deficitario y dentro del sector manufac

14.- Castañares, Jorge; El Desarrollo Industrial de México y el Sector Exportador no Petrolero, 1970-1985. En: Investigación Económica Num. 186, Octubre-Diciembre de 1988, Facultad de Economía-UNAM, pag. 24.

turero las ramas productoras de medios de producción y de consumo duradero explican en gran medida el déficit comercial. Esta situación implicó por lo menos dos efectos determinantes sobre la economía mexicana. Primero, los coeficientes de importación en las ramas productoras de medios de producción continuaron siendo elevados, 45% en bienes de capital y 18% en bienes intermedios. Segundo, se acentúa la dependencia hacia el exterior ante las crecientes necesidades de financiamiento del déficit comercial.

Esta dependencia del exterior se traduce en limitantes para seguir creciendo y en dificultades para promover un proyecto económico independiente. Se hizo referencia a la transferencia del excedente económico del país hacia el exterior por el pago del servicio de la deuda externa (4,500 millones de dólares por el pago de intereses y amortizaciones en 1976). Pero también los pagos asociados a la inversión extranjera imponen una transferencia de recursos hacia el exterior. Por concepto de utilidades remitidas, intereses, regalías y asistencia técnica salieron del país 4,762 millones de dólares entre 1970 y 1977, cifra dos veces superior al ingreso de nueva inversión por 2,129 millones de dólares en igual periodo. Además, la participación de la inversión extranjera influyó sobre el ritmo y estructura del sector industrial.

De entrada, se argumenta que la inversión extranjera directa (IED) es una fuente de captación de capital externo, generadora de empleos, importadora del progreso tecnológico y beneficiosa para la balanza de pagos. En la práctica esta concepción dista mucho de corresponder en México. En principio de cuentas la IED mantuvo la tendencia de ubicarse en las manufacturas por ser el sector de la economía más dinámico y rentable. En 1970 el 73.8% de la IED acumulada se encontraba en la industria manufacturera, para 1978 esta proporción se elevó al 77.6%. Hacia el interior de las manufacturas, las ramas de Productos metálicos, maquinaria y equipo (36.9%), Sustancias y productos químicos (34.5%) y Alimentos, bebidas y tabaco (10.9%) concentran cuatro quintas partes de la IED en ese último año. Por su parte, la IED participa con un tercio en la producción manufacturera a lo largo de estos años, destacando en las ramas productoras de bienes de capital con el

40% y en las ramas productoras de bienes de consumo duradero con el 60%. En la esfera del comercio exterior, las empresas asociadas a la IED (empresas transnacionales) presentan durante este periodo un comportamiento similar al de las empresas nacionales en cuanto a la generación de exportaciones. Contribuyen con el 25% en las exportaciones totales del país. Básicamente a través de vehículos automotores, carrocerías y autopartes, hilados y tejidos de fibras blandas, productos químicos y medicinales y alimentos procesados. En cambio, en las importaciones participan con el 37% del total en 1971 y con el 28% en 1976, siendo las de mayor peso: vehículos y autopartes, sustancias químicas, productos no metálicos, equipo y accesorios electrónicos, papel y cartón.

La ubicación de la IED dentro de la economía mexicana pretendía avanzar en la sustitución de importaciones aprovechando su capacidad financiera y técnica para producir en el país los medios de producción que demandaba el crecimiento económico y atenuar de esa forma el desequilibrio externo. Sin embargo, el alto coeficiente de importación de las empresas transnacionales neutralizó tal efecto y contribuyó en buena medida en el desequilibrio comercial. Asimismo, la capacidad de generar exportaciones depende más de la estrategia de distribución del mercado mundial por parte de las empresas transnacionales que en función de las expectativas del país receptor de IED. Por lo tanto, adicionalmente a los pagos asociados a la IED, se produce un déficit comercial en las empresas transnacionales que magnifica el desequilibrio externo. Así, en 1971 el saldo comercial de estas empresas explica el 54% del déficit comercial del país y aunque, por efecto de la crisis de 1976, esta participación se ubicó en 33%, para 1979 el 73% del déficit comercial provenía de las empresas transnacionales. Si a estas repercusiones de la IED en la economía mexicana consideramos que la generación de empleos se encuentra limitada por el alto componente tecnológico de sus procesos productivos y, en este aspecto, la poca difusión del progreso tecnológico al interior de la planta productiva nacional, resulta evidente un mayor peso de los efectos nocivos de la IED que se expresan fundamentalmente en el creciente desequilibrio externo.

Pasando al análisis sobre el comportamiento del sector industrial durante el periodo en cuestión tenemos que las actividades industriales crecieron en 5.33% en promedio anual, crecimiento casi similar al de la economía en su conjunto que fue de 5.58%. La participación del sector industrial en el producto se elevó ligeramente al pasar del 32.6 al 34% del total. Del lado del sector I productor de medios de producción, el crecimiento anual fue del 5.32%. Dentro de este sector, las ramas productoras de maquinaria y equipo crecieron en 5.9%, mientras las ramas productoras de materias primas y auxiliares lo hicieron en 5.2%. Por parte del sector II productor de medios de consumo, el crecimiento anual fue de 5.22%, en tanto la producción de medios de consumo necesario y de medios de consumo suntuario aumentaron en igual proporción.

Si bien el comportamiento del sector industrial resultó el más dinámico de la economía durante el periodo 1970-1977, el número de establecimientos industriales permaneció constante con alrededor de 119 mil unidades. Sin embargo, la estructura industrial presentó algunos cambios importantes. El 70% de los establecimientos se localizan en las ramas más tradicionales como Alimentos, bebidas y tabaco, Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado e Industrias de la madera y sus productos. Pero en la rama de Sustancias y productos químicos el número de establecimientos pasó de 6,559 en 1970 a 3,374 en 1975, esto es, su participación en el total desciende del 5.51 al 2.84%. En cambio, en las ramas productoras de maquinaria y equipo la participación se elevó del 11 al 13.74%, o sea, un incremento de 3,197 establecimientos.

En cuanto al personal ocupado, el sector industrial absorbe una cuanta parte de la población económicamente activa. El empleo en la industria manufacturera aumentó en promedio anual en 1.69%, destacando un crecimiento del 2.1% en la industria química a pesar de reducir el número de factorías entre 1970 y 1975. Por parte de las industrias productoras de maquinaria y equipo el personal ocupado aumentó anualmente a tasas del 5.26%. Es importante destacar la proporción que guardan el número de obreros y empleados en la industria manufacturera. En 1970 se tenía 4 obreros por

cada empleado, para 1975 se reduce a 3.5. Aunque en los Censos Industriales, en el rubro de empleados se consideran además del personal técnico y de supervisión a los directivos y personal de administración, se deduce una mayor presencia de cuadros técnicos en los procesos productivos, sobre todo en las ramas intermedias y pesadas. Así, en la industria química se tiene un empleado por cada dos obreros, mientras en las industrias de productos metálicos la relación es de uno a tres. Esta situación se explica por el mayor componente tecnológico en las industrias productoras de medios de producción, expresado en la elevación de la composición orgánica del capital que acompañó al desarrollo intensivo del capitalismo, presente en México a partir de los años sesenta. Una aproximación de la composición orgánica del capital la obtenemos al considerar el valor bruto de la maquinaria y equipo de producción (capital constante) respecto a las remuneraciones de los trabajadores asalariados (capital variable):

COMPOSICION ORGANICA DEL CAPITAL
(en base a millones de pesos de 1980)

	1970	1975
INDUSTRIA MANUFACTURERA	3.75	2.95
I. Alimentos, bebidas y tabaco	3.89	2.88
II. Textiles, prendas de vestir y calzado	2.46	1.95
III. Industria de la madera	1.39	1.22
IV. Papel, imprenta y editorial	4.22	3.61
V. Sustancias químicas, caucho y plástico	6.31	5.41
VI. Productos minerales no metálicos	4.90	4.77
VII. Industrias metálicas básicas	7.21	5.31
VIII. Prod. metálicos, maquinaria y equipo	2.46	1.69
IX. Otras industrias manufactureras	2.35	1.64
INDUSTRIA EXTRACTIVA	3.37	3.12

FUENTE: IX Censo Industrial, 1971; Secretaría de Industria y Comercio; México; 1973, y X Censo Industrial, 1976; Secretaría de Programación y Presupuesto; México; 1978.

La información anterior nos remite por lo menos a dos observaciones. Primero, a excepción de las industrias de productos minerales no metálicos (vidrio, cemento, etc.), la composición orgánica del capital se redujo notablemente por efecto de la política de salarios flexibles instrumentada por Luis Echeverría. De ahí, se deducen las dificultades para revertir la caída de la

tasa de ganancia. Segundo, se tiene una mayor composición orgánica de capital en las industrias productoras de bienes intermedios, o sea, en el subsector Ib productor de materias primas y auxiliares (celulosa, papel, química, cemento, vidrio, siderurgia). Esto nos permite observar el avance de la industrialización en nuestro país y señalar el rezago en que se encuentra la producción de medios de producción, particularmente en maquinaria y equipo. En este sentido, el subsector Ia no guardó correspondencia con el resto de las actividades productivas y es el argumento que explica el elevado déficit comercial.

En la misma óptica, es de destacar el grado de equipamiento de los procesos productivos dentro de la industria y para ello se tiene la composición técnica del capital o densidad técnica en la industria, la cual estimamos con el valor bruto de la maquinaria y equipo de producción y el número de obreros (exclusivamente trabajadores asalariados):

COMPOSICION TECNICA DEL CAPITAL
(miles de pesos de 1980)

	1970	1975
INDUSTRIA MANUFACTURERA	276.5	256.7
I. Alimentos, bebidas y tabaco	235.5	220.9
II. Textiles, prendas de vestir y calzado	167.6	152.4
III. Industria de la madera	75.0	75.6
IV. Papel, imprenta y editorial	385.2	374.7
V. Sustancias químicas, caucho y plástico	520.5	559.8
VI. Productos minerales no metálicos	365.4	401.8
VII. Industrias metálicas básicas	822.8	633.1
VIII. Prod. metálicos, maquinaria y equipo	197.4	155.5
IX. Otras industrias manufactureras	143.4	116.1
INDUSTRIA EXTRACTIVA	246.3	289.6

FUENTE: IX Censo Industrial, 1971; Secretaría de Industria y Comercio; México; 1973, y X Censo Industrial, 1976; Secretaría de Programación y Presupuesto; México; 1978.

Como se puede apreciar, la complejidad tecnológica de los procesos productivos es mayor en industrias como la química, siderúrgica, cementera, vidriera y en celulosa y papel. Nuevamente se constata el bajo equipamiento de las industrias productoras de maquinaria y equipo, al igual que en las industrias más tradicionales como textiles, vestido y productos de la madera.

Como señalamos, tras la minirecesión de 1971 la inversión fija bruta aumentó en términos reales en 3.95% en la industria manufacturera y 9.42% en la industria extractiva. Destaca el crecimiento de la inversión en las ramas de productos minerales no metálicos con 16.44% y química con 6.59% anual durante 1970 y 1975. En el cuadro siguiente se presenta el comportamiento de la inversión fija bruta para dicho periodo:

INVERSION FIJA BRUTA
(millones de pesos de 1960)

	1970	1975	T.A.C.
INDUSTRIA MANUFACTURERA	52,735.9	64,020.7	3.95
I. Alimentos, bebidas y tabaco	10,868.2	12,042.9	2.07
II. Textiles, prendas de vestir y calzado	6,169.5	4,830.5	-4.78
III. Industria de la madera	1,043.8	1,169.1	2.29
IV. Papel, imprenta y editorial	3,538.6	4,018.4	2.58
V. Sustancias químicas, caucho y plástico	10,363.4	14,258.8	6.59
VI. Productos minerales no metálicos	3,882.7	8,312.5	16.44
VII. Industrias metálicas básicas	6,020.9	7,456.2	4.37
VIII. Prod. metálicos, maquinaria y equipo	9,532.2	11,361.2	3.57
IX. Otras industrias manufactureras	1,316.6	571.1	-15.38
INDUSTRIA EXTRACTIVA	2,612.5	4,096.8	9.42

FUENTE: IX Censo Industrial, 1971; Secretaría de Industria y Comercio; México; 1973, y X Censo Industrial, 1976; Secretaría de Programación y Presupuesto; México; 1978.

Hasta mediados de los años setenta, se puede observar que la industrialización en México avanzó en las ramas que conforman el subsector Ib productor de materias primas y auxiliares (bienes intermedios) y en el sector II productor de medios de consumo, en donde sobresale por su dinámismo la producción de bienes de consumo duradero (automóviles, aparatos eléctricos, etc.). Por su parte, el mayor rezago se presenta en el subsector Ia productor de maquinaria y equipo, con lo cual el proceso de industrialización mantuvo su carácter heterogéneo y dependiente del exterior. Además, el hecho de que se recurriera progresivamente al capital externo para mantener el ritmo de acumulación impuso serios límites al crecimiento económico por la continua transferencia del excedente económico del país hacia el exterior y fincaba el proceso de la acumulación de capital sobre bases sumamente inestables, sujetas a las vicisitudes de la economía mundial.

Si a la heterogeneidad en el ritmo de crecimiento de las distintas ramas industriales consideramos las diferencias entre pequeñas y grandes empresas respecto al personal ocupado, capital invertido y valor bruto de la producción, encontramos un alto grado de concentración en el sector industrial, otorgando un carácter oligopólico al proceso de industrialización. Así, la participación ponderada de los cuatro mayores establecimientos industriales en el valor bruto de la producción pasó del 42.6% en 1970 al 45.7% en 1975. En algunas ramas el índice de concentración resultaba aún más elevado como en Tabaco (88.4%), Refinación de petróleo y carbón (83%), Metálica básica (65.2%), Equipo de transporte (59.4%), Bebidas (50%) y Minerales no metálicos (49.8%).¹⁵ A través de los estratos del personal ocupado se tiene:

**CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(estructura porcentual)**

ESTRATO DE PERSONAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		VALOR BRUTO PRODUCCION	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
HASTA- 5	80.68	80.63	12.58	11.22	1.89	1.95	3.12	2.86
6- 50	14.86	14.70	18.46	16.23	9.73	8.49	13.10	11.17
51-250	3.57	3.65	21.41	27.10	26.59	23.62	30.38	28.60
251-MAS	0.89	1.02	47.55	45.45	61.79	65.94	53.40	57.37
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: IX Censo Industrial, 1971; Secretaría de Industria y Comercio; México; 1973, y X Censo Industrial, 1976; Secretaría de Programación y Presupuesto; México; 1978.

Sólo 1,215 establecimientos, menos del 1% del total, concentran en 1975 el 65.9% del capital invertido y generan el 57.3% del valor bruto de la producción manufacturera. En contraste, más del 80% de los establecimientos industriales (cerca de 100 mil unidades) disponen del 2% del capital invertido y participan con el 3% en el valor bruto de la producción. Si bien este 80% de los establecimientos emplean hasta 5 trabajadores, participó con el 11.82% en el empleo manufacturero. Sin embargo, es de señalar que muchas de estas unidades de producción son de tipo familiar y no

15.- Véase en: Cordera, Rolano y Iello, Carlos; México la Disputa por la Nación; Siglo XXI Editores; México; 1984; pags. 36-38.

reportan en los Censos Industriales personal remunerado, por lo que su contribución en el empleo manufacturero no queda debidamente cuantificado.

A nivel regional, la industrialización se concentró en doce entidades del país que representan el 50% del territorio nacional y el 66% de la población total de 1970.

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA INDUSTRIALIZACION

ENTIDAD	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		VALOR BRUTO PRODUCCION	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
D.F.	24.57	24.90	31.13	28.92	19.65	18.09	32.07	29.33
EDO. MEXICO	7.58	8.82	14.50	16.04	18.39	19.06	18.70	19.96
NUEVO LEON	3.77	3.95	7.95	7.96	13.01	12.43	11.30	10.56
JALISCO	7.66	7.89	6.14	6.80	6.62	6.46	5.67	6.24
subtotal (a)	43.57	45.56	59.73	59.72	57.67	56.04	67.73	66.09
COAHUILA	1.81	1.70	3.31	3.89	6.42	6.43	4.58	5.03
VERACRUZ	5.32	5.12	3.95	3.87	8.16	6.74	4.13	4.03
PUEBLA	5.99	4.85	3.69	3.81	4.35	4.62	3.29	3.84
CHIHUAHUA	1.79	2.03	2.53	3.19	2.96	2.81	2.39	2.10
GUANAJUATO	4.47	4.38	3.30	2.73	1.94	1.90	1.99	1.74
SONORA	1.42	1.11	1.72	1.61	1.53	1.42	1.66	1.32
B.C.N.	1.38	1.35	1.99	1.82	1.14	0.94	1.64	1.65
HIDALGO	1.64	1.52	1.73	1.92	2.26	2.68	1.57	2.03
subtotal (b)	23.83	22.06	22.23	22.84	28.77	27.54	21.25	21.74
total (a+b)	67.40	67.62	81.96	82.56	86.44	83.58	88.98	87.83

FUENTE: IX Censo Industrial, 1971; Secretaría de Industria y Comercio; México; 1973, y X Censo Industrial, 1976; Secretaría de Programación y Presupuesto; México; 1978.

NOTA: La suma de las parcialidades no es igual al total debido al redondeo de las cifras.

Como se puede observar, las cuatro entidades más importantes del país concentran el 45% de los establecimientos industriales, emplean el 60% del personal ocupado en el sector, disponen del 57% de los activos fijos y generan el 67% del valor bruto de la producción industrial. Las ocho entidades siguientes, cuentan con el 23% de los establecimientos, 22% del personal ocupado, 28% de los activos fijos y 21% del valor bruto de la producción. El único cambio importante a destacar es la disminución en la participación relativa del Distrito Federal en tales indicadores.

En conclusión, durante el periodo 1970-1977 la industrialización del país avanzó lentamente a juzgar por el pobre comportamiento de la acumulación y los pocos cambios en la estructura del sector industrial. En estos años la tasa de acumulación del capital (inversión fija bruta) aumentó en promedio anual en 4%, nivel inferior al crecimiento de la economía del 5.58% y al crecimiento de las actividades industriales del 5.33%. La expansión de la producción se explica fundamentalmente por el incremento de la demanda ante el crecimiento del gasto público y el aumento de la capacidad de compra de la clase trabajadora. Entonces, ante un bajo ritmo de acumulación, fuertemente contraída por la caída en la tasa de rentabilidad del capital, se deduce que el crecimiento de la economía se fincó en un mayor aprovechamiento de la capacidad productiva, aunque se observa un importante avance en el equipamiento del sector industrial. Es decir, el crecimiento económico fue impulsado artificialmente a través de la demanda y no mediante el aumento de la capacidad productiva del país. Si bien, la inversión pública impulsó un gigantesco proyecto siderúrgico, los resultados en la producción no se verían reflejados hasta el mediano o largo plazo, es decir, el crecimiento de la oferta acontecerá una vez que madure la inversión.

Por otra parte, la estructura productiva del sector industrial no presentó cambios importantes en el lapso. El proceso de sustitución de importaciones se centró principalmente en las industrias productoras de bienes de consumo duradero, las cuales experimentaron el mayor dinamismo dentro del sector industrial. De tal forma que el coeficiente de importación en el sector I productor de medios de producción continuó elevado y actuó negativamente sobre la balanza comercial. Dentro de este sector, los avances de la sustitución de importaciones, aunque lentos, se presentaron en la producción de bienes intermedios (subsector Ib), donde se observa un mayor dinamismo en la producción y una reducción relativa en el coeficiente de importación.

Por último, la fallida promoción de las exportaciones manufactureras tiene su explicación en dos argumentos básicos. Primero, la producción para el mercado interno seguía siendo sumamen

te rentable sin la necesidad de aumentar la eficiencia y competitividad de las empresas instaladas en el país. El desmantelamiento de la protección comercial resultó insuficiente para inducir a las empresas a mejorar, en calidad y precio, la producción interna, por lo demás fuertemente obstaculizada por las condiciones en que se reproduce el capital en estos años. Segundo, a pesar de los estímulos otorgados a las actividades exportadoras y las instancias públicas creadas para su fomento, los márgenes de sobrevaluación del peso actuaban en sentido contrario. Además, el país carecía de una plataforma tecnológica que impulsará la eficiencia de la producción nacional y elevará su competitividad. En estas condiciones, las exportaciones manufactureras crecieron lentamente y en el mejor de los casos lo hicieron aprovechando el diferencial de costos de la mano de obra mexicana.

Con esta situación, persistió el desequilibrio externo y finalmente detonó la crisis en 1976 ante la imposibilidad de mantener el crecimiento económico sustentado artificialmente mediante la expansión del gasto público. La ansiada reorganización económica no se presentó y las contradicciones que habían agotado la industrialización por sustitución de importaciones se agudizaron, desenvocando en la más grave crisis económica desde la década de los años treinta.

c) DEL BOOM PETROLERO A LA CRISIS DE 1982.

A partir de 1978, la economía mexicana experimenta un impresionante auge impulsado por la transformación del país en uno de los principales productores de petróleo a nivel mundial. La multiplicación de los precios internacionales del energético y la certidumbre de vastos yacimientos petrolíferos en el país, llevaron al gobierno mexicano a instrumentar un ambicioso programa de inversión tendiente a elevar la plataforma petrolera. La entrada masiva de petrodólares abrió un amplio margen de acción al Estado expresado en la mayor autonomía de las decisiones de política económica y en la aceleración del gasto público. Asimismo, sustentó la confianza de la banca internacional dispuesta a conceder nue-

vos préstamos para financiar la inversión estatal. De esta forma, la aplicación de las políticas de ajuste establecidas con el FMI quedaron sin efecto, dando lugar a una política expansiva del gas público a fin de recuperar la senda del crecimiento económico.

La estrategia más general, contenida en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial para el periodo 1977-1982, pretendía generar un eje productivo estatal (extracción de petróleo-refinación-petroquímica-acero-metalmecánica) que constituyera una fuerza de arrastre al conjunto de las actividades económicas. La meta principal era alcanzar niveles de crecimiento del producto del 8% anual para crear las plazas de empleo que demandaba el crecimiento de la fuerza de trabajo y propiciar un efecto redistributivo del ingreso. En este sentido, la inversión del sector público creció en 32% en 1978 y en 16% anual durante 1979 y 1981. Destaca en estos años que la industria petrolera absorbió un tercio de la inversión pública y la mitad de la inversión destinada al sector paraestatal. A esta oleada de inversión pública le sucedía la inversión privada con un crecimiento medio en el periodo del 14%. En esta ocasión, a diferencia del régimen de Echeverría, la respuesta empresarial se fincaba en la recuperación de la rentabilidad del capital, atendiendo a los estímulos otorgados por el gobierno de López Portillo. Lo anterior confirma que el ritmo de acumulación está en función de la tasa de rentabilidad del capital.

Ahora bien, a pesar del crecimiento de la producción petrolera, su participación en el producto fue de alrededor del 6% anual durante el periodo y cerca del 16% en el PIB industrial. Esta consideración nos muestra que en términos productivos la economía mexicana no se petrolizó, comparando con países como Venezuela donde la producción de petróleo representa cerca de la mitad del PIB. Por lo tanto, es más apropiado ubicar la "petrolización" de la economía mexicana a nivel financiero, si consideramos que los hidrocarburos participaban con dos terceras partes de las exportaciones de mercancías en 1981, generaban el 50% de los ingresos en divisas y proporcionaban una cuarta parte de los ingresos brutos del sector público federal. Sin embargo, "el hecho de que

México haya dependido en buena medida de los ingresos petroleros para reactivar la economía lo condujo a una nueva modalidad de dependencia externa, al sustituir un proceso y política de industrialización y comercio exterior por una política subordinada al petróleo".¹⁶ El resultado final fue la utilización de los recursos petroleros para acelerar el crecimiento y saldar el desequilibrio externo, pero sin superar los problemas estructurales que frenaban el crecimiento económico.

Para evaluar el comportamiento del sector industrial conviene señalar de antemano la situación imperante en el proceso de sustitución de importaciones y el desempeño de las exportaciones. En cuanto a lo primero, los coeficientes de importación en la industria manufacturera se elevaron en el periodo 1978-1981 del 22 al 28%. Por destino de los bienes, los de consumo pasaron del 6 al 12%, en bienes intermedios del 20 al 22% y en bienes de capital del 44 al 51%. Cifras del Banco de México indican que las importaciones en dicho periodo se multiplicaron por tres, al crecer anualmente en 48%. Este notable crecimiento tiene su explicación en el incremento sustancial de la demanda (cerca del 11% anual) impulsada por los ingresos petroleros, ante lo cual la planta productiva nacional no pudo satisfacer en virtud de que la formación de capital en los años anteriores se había retraído. Adicionalmente, la sobrevaluación del peso y la política de liberación comercial contribuyeron a que el país experimentara un proceso, denominado por Villarreal, de desustitución de importaciones. Esto es, "se paso en la práctica de una estrategia de industrialización sustitutiva a otra estrategia basada en el modelo petrolero exportador que nos llevó a la trampa de la petrodependencia externa y a la desustitución de importaciones franca y abierta, en lugar de haber caminado hacia una estrategia de industrialización más avanzada en la sustitución de bienes de capital y la exportación de manufacturas que permitirá que el crecimiento económico del país no será violentamente interrumpido una vez más por el desequilibrio del sector externo".¹⁷

16.- Villarreal, R.; Op. cit.; pag. 400.

17.- Villarreal, Rene; México 2010, de la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial; Editorial Diana; México; 1988; pag. 233.

Del lado de las exportaciones, hay que destacar dos observaciones importantes. En primer lugar, medido a través del volumen, el comercio mundial se ha contraído a partir de 1976, cuando se incrementó en 11% respecto al año anterior. Para el periodo de 1977-1979 el ritmo de crecimiento bajo a niveles cercanos al 5.5% anual. Pero en 1981 el comercio mundial prácticamente se estancó, al crecer sólo 0.5%, para disminuir en 2.5% en 1982. Aunado a este pobre comportamiento del comercio mundial, es de tomar en cuenta el creciente peso de los países de reciente industrialización, quienes elevaron su participación en las exportaciones manufactureras mundiales del 5.6% en 1978 al 8.3% en 1983. En este panorama, la penetración de las exportaciones manufactureras de México en el mercado mundial enfrentó un ambiente estrecho y sumamente competitivo, precisamente en el momento donde el país realiza esfuerzos para promover sus exportaciones manufactureras. En segundo lugar, el decidido fomento al sector petrolero relegó a un plano secundario la promoción de las exportaciones manufactureras, las cuales además continuaban fuertemente castigadas por los márgenes de sobrevaluación del peso. De nuevo, los estímulos otorgados a las actividades exportadoras no encontraron eco en la planta productiva nacional debido a la garantía de la elevada rentabilidad del mercado interno. Entonces, el auge económico experimentado por el país a raíz del boom petrolero no logró corregir el marcado sesgo antiexportador de la industria nacional y se llegó a un esquema monoexportador sumamente vulnerable al comportamiento de la economía mundial.

Durante el periodo 1978-1981 las exportaciones totales de mercancías crecieron anualmente en 49%, pero excluyendo al petróleo, el crecimiento anual fue de sólo el 13.5%. Así, mientras las exportaciones de petróleo y sus derivados crecieron anualmente en 98.5% y las de la industria extractiva lo hicieron en 47.9%, el desempeño de las exportaciones manufactureras resultó modesto con 16.8% y las del sector agropecuario cayeron anualmente en 0.4%. De esta manera, las exportaciones de petróleo pasan de representar el 29.3% del total en 1978, al 75.8% en 1982. Por parte de las exportaciones tradicionales (como café, azúcar, tomate, otros pro-

ductos alimenticios y textiles) la caída fue tanto en términos absolutos como relativos. El valor de dichas exportaciones disminuyó en 16.5% durante el periodo y pasaron de representar el 30% en 1978 al 7.5% en 1983. En cambio, las exportaciones no tradicionales (químicos, hierro y acero, otros productos metálicos, maquinaria y equipo no eléctrico, vehículos automotores, carrocerías y partes automotrices) crecieron en términos absolutos en 78%, pero su participación en el total se redujo del 13.4 al 6.2%, respectivamente.

En cuanto a la inversión extranjera, durante el periodo 1978-1981 ingresaron al país 4,517 millones de dólares de nueva inversión, más del doble de los años precedentes. Si bien la participación de la IED en la industria petrolera está vedada por la Constitución Mexicana, su orientación estuvo estrechamente ligada a la actividad petrolera toda vez que el 70% de la IED ubicada en las manufacturas se dirigió hacia las industrias química y metal-mecánica. Esta mayor presencia de inversión extranjera se reflejó en el comportamiento y estructura del comercio exterior del país. Por el lado de las importaciones de las empresas extranjeras, su valor superó los 5,000 millones de dólares en 1981 (22% del total importado en éste año), al crecer en promedio anual en 24% desde 1976. A lo largo del periodo, cerca del 50% de dichas importaciones se constituían por: vehículos automotores y autopartes, maquinaria y equipo no eléctrico, equipo y accesorios electrónicos, productos medicinales, otros productos metálicos, papel y cartón. Del lado de las exportaciones, la participación de las empresas extranjeras se redujo en términos relativos hasta ubicarse en 7% del total exportado por el país en 1981. El crecimiento de las exportaciones de éstas empresas (alrededor del 6% anual) se explica por el mayor comercio intrafirma de las empresas asociadas a la IED. Aquí, nuevamente hay que señalar que el comportamiento de las exportaciones provenientes de empresas extranjeras se encuentra determinado fundamentalmente por las decisiones de las grandes transnacionales, que en función de las expectativas del país huésped de la IED. En todo caso el funcionamiento de las empresas transnacionales persigue el máximo beneficio en las operaciones de

sus empresas filiales. Consecuentemente, resulta escasa la actividad exportadora en el país huésped por parte de las empresas extranjeras. Por otra parte, el grueso de las exportaciones de estas empresas se conformaban por: vehículos automotores y autopartes, productos químicos y medicinales, hilados y tejidos de fibra blanda, equipo y accesorios electrónicos, maquinaria y equipo no eléctrico. Además, es de destacar que sólo cerca del 10% de las empresas transnacionales realizan el 88% de tales exportaciones, las cuales se concentran en unas cuantas ramas de la actividad económica: automotriz, química y maquinaria y equipo.

En estas condiciones, el saldo comercial de las empresas extranjeras alcanza en 1981 un déficit de 3,720 millones de dólares, cifra equivalente al 76.6% del déficit total del país. Adicionalmente, en cuenta corriente se registran egresos por 6,124 millones de dólares durante el periodo por concepto de pagos asociados a la inversión extranjera (utilidades remitidas, regalías, intereses y asistencia técnica). De tal forma que la utilización del capital externo por la vía de la IED para acelerar el crecimiento se torna en su contrario, debido a la continua transferencia del excedente económico del país hacia el exterior que se manifiesta en la agudización del desequilibrio externo y, por ende, en limitaciones para seguir creciendo.

En lo que respecta al aparato productivo, el boom petrolero impulsó un crecimiento anual del PIB del 9.2% durante el periodo 1978-1981, en tanto el producto del sector industrial aumentó en promedio en 9.5%. Dentro de la industria, la minería (petróleo) creció en 16.8, la construcción en 13.2, las manufacturas en 7.5 y la electricidad en 9.4%. En esta ocasión la participación del sector industrial en el PIB descendió dos puntos al ubicarse en cerca del 32% en 1981. Al interior de las manufacturas el sector I productor de medios de producción creció anualmente en 8.91%, mientras el subsector Ia productor de maquinaria y equipo aumentó en promedio en 11.5% y el subsector Ib productor de materias primas y auxiliares lo hizo en 8.2%. Del lado del sector II productor de medios de consumo el crecimiento anual fue del 5.94%, en tanto el subsector IIa productor de medios de consumo necesario

creció en 4.45% y el subsector IIB productor de medios de consumo suntuario aumentó anualmente en 13.28%.

En dicho periodo, el crecimiento económico se acompañó de cambios significativos en la estructura productiva del sector industrial. El número de establecimientos manufactureros se elevó en 7,447 unidades, 1.22% anualmente entre 1975 y 1980. En la producción metálica, de maquinaria y equipo el crecimiento absoluto fue de 6,655 establecimientos (7% anual) y pasaron de representar el 13.74% del total en 1975, al 18.21% en 1980. En la industria de la madera los establecimientos aumentaron en 6,171 unidades (13% anual) y representaron el 6.36 y 10.88%, respectivamente. En la industria química la participación relativa de los establecimientos en el total se elevó del 2.84% en 1975, al 3.31% en 1980 como resultado de un aumento de 801 nuevas factorías. En cambio, en la producción de alimentos, bebidas y tabaco los establecimientos se redujeron en 8,256 unidades, disminuyendo su participación del 49 al 39.7%, respectivamente.

Del lado del personal ocupado, el comportamiento del sector industrial favoreció el crecimiento del empleo a razón del 5.8% anual. Destaca el aumento en la industria extractiva (petróleo) con 16.48%, en la industria metálica, de maquinaria y equipo con 8.40% y en la industria química con 7.93%. Es de notar que a pesar de disminuir el número de establecimientos en las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, el empleo creció en promedio en 2.4%. Por otra parte, si el empleo total creció en 5.3% en el periodo, el número de empleados (técnicos, personal de supervisión, de administración y directivos) creció en 7.6% anual, de tal suerte que en 1980 la proporción entre obreros y empleados disminuyó a 3.3. En la industria química se mantenía la relación de 2 obreros por cada empleado y en las industrias metalmeccánica se tenían 3 obreros por cada empleado. En este año, las industrias metálica básica y de alimentos, bebidas y tabaco se acercaron a esta proporción de 3 a 1 entre el número de obreros y empleados, lo cual habla de un proceso de reorganización de los procesos productivos en respuesta a las condiciones prevalecientes en la acumulación de capital en dichos años.

Desafortunadamente para 1980 en el XI Censo Industrial no se incluye el valor bruto de la maquinaria y equipo de producción por lo cual no podemos calcular la composición orgánica del capital y la densidad técnica de capital en la industria, tal como lo estimamos para 1970 y 1975. Sin embargo, analizando el comportamiento de la inversión fija bruta deducimos un crecimiento de ambos indicadores. Hasta 1980, la formación bruta de capital fijo en la industria avanzó anualmente en 25.5%, destacando un aumento anual del 87.2% en la industria extractiva (petróleo). También, tras el importante dinamismo de las ramas ligadas al medio petrolero se tiene un crecimiento de la inversión del 21.5% en la industria química y del 20.7% en las industrias metalmeccánicas. Si a lo anterior consideramos un ligero retroceso en las remuneraciones medias en la industria, entonces se infiere un crecimiento de la composición orgánica del capital en el sector, sobre todo en las ramas ligadas a la actividad petrolera.

Por otra parte, los niveles de concentración en la industria continuaban siendo elevados: 1,885 establecimientos industriales (1.43% del total) que contaban con más de 251 trabajadores empleaban el 55.6% del personal ocupado en 1980, generaban el 68.6% del valor bruto de la producción y realizaban el 84.9% de la inversión fija en la industria. A nivel regional, la concentración industrial observó algunos cambios importantes. Si bien las cuatro entidades más importantes del país seguían concentrando cerca del 44% de los establecimientos y 59% del personal ocupado en el sector, su participación en el valor bruto de la producción disminuyó del 66.09% en 1975, al 58.58% en 1980. Por parte de las ocho siguientes entidades se presentan modificaciones en su estructura como resultado del auge petrolero de estos años. Atendiendo a su participación en el total del valor bruto de la producción se tiene un rápido ascenso de los estados productores de petróleo (Tabasco, Veracruz y Campeche) dentro de esta clasificación. Dichas entidades, junto con Puebla, Coahuila, Hidalgo, Guanajuato y Querétaro, concentraban el 22.86% de los establecimientos industriales, empleaban el 18.48% del personal ocupado en el sector y generaban el 26.46% del valor bruto de la producción. Si bien la par-

ticipación relativa en éste último indicador se elevó en casi cinco puntos porcentuales, más notable es el hecho de que en ellos se realizó el 50.5% de la formación bruta de capital fijo, siendo invertido en las entidades petroleras el 37.5% del total de 1980.

Recapitulando, el boom petrolero permitió avanzar en la industrialización a juzgar por el comportamiento de la formación bruta de capital, expresandose en el aumento de la capacidad productiva del país. Sin embargo, el crecimiento mantuvo un carácter marcadamente heterogéneo al provocar un mayor dinamismo en ramas como: Equipo y material de transporte (34.38), Productos a base de minerales no metálicos (24.46), Artículos de plástico (19.53), Automóviles (19.45), Joyas y orfebrería (17.33), Productos de madera y corcho (16.07) e Imprenta y editorial (15.35); mientras, otras presentaron un pobre desempeño: Productos de hule (4.52), Bebidas (4.37), Equipos y aparatos electrónicos (3.98), Tabaco (3.89), Artículos paraquímicos (1.44), Alimentos (1.25) y Artículos de precisión (-5.56). En este sentido, la planta industrial logró diversificarse, pero a costa del comportamiento desigual de las distintas ramas productivas, con lo cual el proceso de industrialización permanecía desarticulado e incompleto. Es decir, si bien aumentaron los coeficientes de importación en la industria debido a la elevada liquidez que imponían los ingresos petroleros y la liberalización comercial instrumentada como válvula de escape ante el crecimiento de la demanda, resultaba obvio que los procesos productivos del país mantenían un elevado componente importado, el cual no sólo significaba la agudización del déficit comercial, sino además presionaba sobre el índice de precios a través de la inflación importada, fuertemente impulsada a nivel mundial por el segundo shock petrolero de 1979.

Entonces, a la magnificación del desequilibrio externo, acentuado por la elevación de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales a partir de dicho acontecimiento, se añade el crecimiento del ritmo inflacionario como limitante para la expansión industrial. El aumento de la demanda producida por los ingresos petroleros y la expansión del gasto público pre-

sionaron al alza los precios, repercutiendo en mayores costos en la reproducción del capital. Además, en la medida en que el desarrollo intensivo del capitalismo mexicano avanzaba, se enfrentaba una insuficiencia de fuerza de trabajo calificada que atendiera el mayor grado de complejidad de los procesos productivos. Asimismo, el incremento del ritmo inflacionario (del 16.1% en 1978, al 28% en 1981) había elevado el costo del crédito, por lo demás sumamente escaso a pesar de la creciente liquidez de la economía. En estas condiciones, desde 1980 se produce una desaceleración en el ritmo de acumulación derivada de "las contradicciones y la oposición entre el proceso de reorganización económica y las ambiciones de apropiación rápida de la renta petrolera y por las dificultades para mantener un equilibrio en medio de las fuertes presiones emanadas del propio auge petrolero, principalmente debido al hecho de que la economía mexicana no estaba materialmente preparada para soportar un proceso de expansión tan rápido, a causa de los múltiples estrangulamientos en el aparato productivo"¹⁸

El crecimiento explosivo de la demanda encontró mal parada a la planta productiva por efecto del comportamiento de la formación de capital durante el régimen de Echeverría y, precisamente, como consecuencia de la crisis de 1976-1977. Así, tras la rigidez de la oferta las presiones inflacionarias se incrementaron, invocando la participación del Estado (a través de fuertes subsidios) para mantener artificialmente elevada la tasa de rentabilidad ante el aumento de los costos de reproducción del capital, dejando abandonada la declarada reorganización económica y los criterios de racionalidad capitalista en la aplicación del gasto público. Entonces, es evidente que el crecimiento en la circulación capitalista encontraba reducidas bases materiales para valorizar productivamente al capital como resultado de los persistentes desequilibrios de la economía mexicana. De tal suerte que para protegerse de los cambios en la capacidad de compra del dinero se suscita un incremento de la actividad mercantil, buscando convertir los activos líquidos en mercancías (productivas y no pro-

18.- Rivera, M. A.; Op. cit.; pag. 88.

ductivas). En consecuencia, las presiones inflacionarias derivadas de la política expansionista instrumentada a partir de 1978 por el gobierno de López Portillo buscando alargar el ciclo de crecimiento económico, tal como lo había intentado Echeverría, y las fuerzas especulativas desencadenadas por dicha política allanaron el camino para una catástrofe financiera de grandes dimensiones que imponía la necesidad de reformular la ruta del desarrollo hasta entonces implementada.

Ahora bien, no es nuestra intención realizar un seguimiento de la crisis financiera de 1982, sino señalar que tras sus manifestaciones se encuentran profundos desequilibrios en la estructura productiva. "Aunque el auge petrolero había conseguido un importante crecimiento de la capacidad productiva del capital (principalmente de sectores como el petroquímico) no logró generar un avance de la capacidad industrial hacia el mercado mundial, única vía por la cual un país capitalista puede generar condiciones de crecimiento relativamente sostenidas en la fase vigente de la economía mundial. Al contrario, el boom petrolero concluyó por obstaculizar esta vía y allanar el terreno para una crisis de grandes proporciones, por cuanto la capacidad de gasto y endeudamiento público tendían a agotarse, agotándose asimismo las posibilidades de sostener el nivel artificialmente elevado de la tasa de ganancia".¹⁹ Por su parte, el carácter parcial de la industrialización, al no desarrollar el sector I productor de medios de producción en función de los requerimientos del país, expresó estrangulamientos en la oferta, inelástica capacidad para generar empleos y elevados coeficientes de importación. De tal manera que en la marcada heterogeneidad estructural de la planta productiva se encuentran las causas de fondo del crecimiento de los precios y del déficit comercial. Precisamente, la incapacidad de la planta productiva nacional para enfrentar la expansión de la demanda durante el boom petrolero llevó a elevar las presiones inflacionarias y acentuar el déficit comercial. Así, frente a un ambiente inflacionario predominan las ganancias extraordinarias y las prácticas es

19.- *Idea.*; pag. 96.

peculativas a costa de la inversión productiva. Mientras, el financiamiento del déficit comercial mediante recursos externos aumentaba la vulnerabilidad de la economía y acrecentaba el desequilibrio externo. Entonces, una vez que la expansión del gasto público enfrenta limitantes y los precios internacionales del petróleo se derrumban, la economía mexicana experimenta la peor crisis de su historia: contracción de la planta productiva (industrial 2.06%, manufacturera 2.74% y construcción 7.06%); retroceso en la inversión (20% en 1982); devaluación del tipo de cambio (133% en 1982); aceleración de la inflación (28% en 1981 y 98.8% en 1982); fuga de capitales (28,000 millones de dólares entre 1980 y 1982); explosivo endeudamiento externo (58,900 millones de dólares del sector público y 21,100 millones de dólares del sector privado) y mayores egresos por servicio de la deuda externa (8,100 millones de dólares por amortizaciones y 10,000 millones de dólares por intereses en 1981).

2.- EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LOS OCHENTA.

Recapitulando, la crisis de 1982 y el desplome de la actividad económica en el año siguiente evidenciaron los problemas estructurales de la economía mexicana acumulados durante el periodo de sustitución de importaciones y cuya expresión más inmediata se encuentra en el desequilibrio externo y la inflación. La ruta seguida para industrializar al país generó una inelástica oferta interna de bienes de capital y de ciertos bienes intermedios que no pudo responder a la dinámica de la acumulación de capital. De esta manera, la inversión fija operó con un elevado componente importado con la consecuente filtración del crecimiento económico hacia el resto del mundo por la vía del desequilibrio externo.

Asimismo, el proceso de industrialización al atender preferentemente el mercado interno no desarrolló ninguna vocación exportadora. Es decir, se mantuvo el perfil tradicional de la economía mexicana debido a que el grueso de las exportaciones seguían conformadas por productos primarios (agrícolas, mineros y, última mente, petróleo). Esto, imponía severos trastornos en el desen-

volvimiento de la economía en tanto las tendencias fluctuantes en la demanda y en los precios de dichos productos en el mercado mundial restringía los ingresos en divisas necesarias para financiar en gran medida la formación de capital.

Entonces, debido a la dinámica de la inversión fija y a la elevada propensión a importar durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, el proceso de acumulación requirió de crecientes montos de ahorro interno y de divisas para financiar las adquisiciones externas de medios de producción. En este sentido, se estableció una relación estrecha entre la dinámica de la inversión y la capacidad del país para generar ahorro y divisas. Si bien el ahorro interno creció, su dinamismo quedo por abajo del crecimiento de la inversión, de tal forma que se recurrió al endeudamiento externo y a la reducción del consumo (principalmente de los asalariados) para financiar la acumulación de capital, particularmente con mayor énfasis en la segunda mitad de la década de los años setenta.

Por el lado de la generación de divisas, la escasa vocación exportadora en las manufacturas, el reducido dinamismo del comercio mundial de productos primarios y el deterioro en los términos de intercambio entre éstos y los productos manufacturados, se expresó en un reducido saldo externo de las exportaciones, parcialmente fortalecido con los ingresos petroleros durante el periodo 1978-1981. Sin embargo, una vez que la demanda y los precios internacionales del petróleo tienden a la baja, la capacidad del país para importar se contrae provocando severos estrangulamientos en la acumulación de capital y en el crecimiento económico. De ahí, que la crisis de 1982 sea generalmente interpretada como de corte financiera, de escasez de divisas; siendo las causas básicas de su explicación la limitada oferta interna de bienes de capital y la incapacidad del propio sector industrial de proporcionar las divisas necesarias para financiar la formación de capital.

En consecuencia, el problema que se presenta a partir de la crisis es "o la industria comienza a generar sus propios ingre

sos en divisas para mantener su alta tasa de crecimiento, o la ta sa de crecimiento de la industria (y con ella la de toda la econo mía) debe disminuir hasta llegar a la tasa de crecimiento permitida por la disponibilidad de divisas; es decir, en términos genera les, a la tasa de crecimiento de la producción de productos prima rios".²⁰ Es así que para superar los desequilibrios estructurales de la economía mexicana se requiere avanzar en la sustitución de importaciones en las ramas más pesadas y estratégicas y poner mayor énfasis en la promoción de las exportaciones manufactureras. Desde luego, no es loable pensar en una situación de autarquía en la producción, ya que ello implicaría un aprovechamiento ineficiente de los recursos productivos y pasaría inadvertidas las ven tajas de la división internacional del trabajo. Por el contrario, la industrialización del país debe sustentarse en un desarrollo equilibrado de las distintas ramas de la producción de acuerdo a la combinación eficiente de los factores productivos, ahí donde el país disponga de ventajas comparativas, de tal forma que se re duzcan los estrangulamientos en la oferta interna. Pero también, se requiere acelerar la transformación del perfil exportador hacia los productos manufacturados a fin de impulsar los ingresos en divisas necesarias para financiar las importaciones.

Sin embargo, una reorganización económica del tipo señala do enfrenta serios obstáculos difíciles de superar. En lo exter no, comportamiento inestable y sumamente competitivo en la econo mía mundial, estrechamiento de los mercados donde el país intenta incursionar y disminución en el ritmo de crecimiento del comercio mundial, escasez del crédito y elevadas tasas de interés en los mercados financieros internacionales. En lo inter no, baja produc tividad social del trabajo y limitado dinamismo en su crecimiento, heterogeneidad estructural en la planta productiva e insuficiente formación de capital, débil ahorro y dispendio del ingreso, bajo nivel de calidad y carencia de adecuadas rutas de comer cialización, reducida vocación exportadora en las manufacturas y timidez ante el riesgo de nuevas inversiones.

20.- Valenzuela, José; El Capitalismo Mexicano en los Ochentas; Editorial Era; México; 1986; pag. 54.

Dichos factores, imponen en su conjunto grandes retos a la economía mexicana para la década de los ochenta y reduce las expectativas del proyecto estatal para transformar al país en una potencia industrial intermedia. Fue evidente que las medidas encañminadas a promover las exportaciones manufactureras durante los años setenta resultaron insuficientes y se perdió continuidad a raíz del boom petrolero. Los costos económicos y sociales del excesivo paternalismo estatal exige para los siguientes años implementar medidas mucho más drásticas para resolver los problemas estructurales de la economía mexicana, antes de que éstos pongan en riesgo la estabilidad política y se cuestione al propio sistema de producción.

Para ello, el país dispone de dos grandes ventajas comparativas: una económica-social, basada en las características de la fuerza de trabajo mexicana (bajos salarios, disciplinada, flexible y cierta capacidad técnica); otra geográfica, debido a su vecindad con el mayor mercado de consumo y de capitales en el mundo, los Estados Unidos. Estas ventajas convierten a México en la plataforma ideal para las exportaciones de las empresas transnacionales, toda vez que los inversionistas extranjeros dispondrán de dos grandes ventajas para enfrentar la competencia: bajos costos salariales y reducción en el tiempo de circulación del capital al producir en el país para abastecer preferentemente al mercado de los Estados Unidos. Estas son, pues, las condiciones que abrigan retos y oportunidades para aspirar a un desarrollo secundario-exportador pensando en una nueva forma de inserción en la economía mundial. La iniciativa está en marcha bajo el precepto del cambio estructural de la economía mexicana, teniendo como marco el viraje en la concepción de la política económica y en las modalidades que debe asumir la intervención estatal como garante de los intereses del modo de producción capitalista.

a) LA POLITICA ECONOMICA DE MMH Y CSG.

El panorama de incertidumbre y especulación financiera prevaleciente durante el primer semestre de 1982 y la negativa de

la banca internacional a conceder nuevos préstamos a México, llevaron al gobierno de los Estados Unidos a preparar un "rescate financiero" que permitiera al país obtener un crédito de emergencia y una prórroga de noventa días para cumplir los compromisos de la deuda externa. Desde luego, el capital internacional exigió a México la aplicación de un estricto programa de saneamiento económico tendiente a resarcir su capacidad de pago. Así, por segunda ocasión se suscribe un acuerdo con el FMI, cuyos objetivos se fijaban alcanzar un crecimiento sostenido en la producción y el empleo, superar el desequilibrio externo, abatir los índices de inflación y fortalecer las finanzas públicas. La Carta de Intención firmada en Noviembre de 1982 por el gobierno mexicano ante el FMI establecía: 1) Elevar el ahorro interno, tanto público como privado; 2) Reducir el déficit presupuestal del 16.5% del PIB en 1982, al 8.5% en 1983, al 5.5% en 1984 y al 3.5% en 1985; 3) limitar el endeudamiento neto en 1983 a 5 mil millones de dólares y reestructurar la deuda a corto plazo; 4) Disminuir el déficit en cuenta corriente en 1983 a 5,000 millones de dólares, y; 5) Abatir el índice inflacionario a una tasa no mayor al 60% anual durante 1983.

En Diciembre de 1982 Miguel de la Madrid asume la presidencia planteando un estricto programa de reorganización económica tendiente a restaurar la estabilidad financiera y resarcir la capacidad de pago del país en los términos establecidos por el re cetario fondo-monetarista. El proyecto estatal pretendía configurar un nuevo esquema de crecimiento sustentado en el llamado cambio estructural de la economía mexicana. Las directrices del nuevo gobierno buscaban, por un lado, diversificar la planta industrial orientandola hacia el sector I productor de medios de producción y traspasar la frontera de un país primario-exportador ha cia una potencia intermedia exportadora de bienes manufacturados; por el otro, dejar al capital desenvolverse libremente, procuran do mejorar la competitividad de la producción nacional en el mercado internacional y que el proceso de acumulación se condujera sin el excesivo intervencionismo estatal.

A lo largo del sexenio de Miguel de la Madrid, es posible

identificar dos estrategias de gobierno encaminadas a superar los problemas coyunturales y resolver progresivamente los desequilibrios estructurales de la economía mexicana. La primera, de alcance y ejecución en el corto plazo, se fijaba restaurar la estabilidad económica; la segunda, de aplicación y consecución en el largo plazo, pretendía transformar la estructura productiva del país para fincar sobre bases más sólidas el crecimiento económico. Dicho de otro modo, el gobierno mexicano auspiciado por el FMI convenían en aplicar un proyecto de reorganización económica de carácter neoliberal, adoptando una política de ajuste en el corto plazo en tanto identificaban la crisis como un problema estrictamente monetario; mientras, se pugnaba por dejar a las fuerzas del mercado la reproducción del sistema económico al asociar los desequilibrios estructurales como resultado del excesivo paternalismo e intervencionismo del Estado en las actividades productivas. Visto así, durante el gobierno de Miguel de la Madrid se implementa para el corto plazo el Programa Inmediato de Reorganización Económica (PIRE), con vigencia de Diciembre de 1982 a Diciembre de 1985; el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), cuya observación tiene lugar a partir del colapso petrolero de 1986 y las negociaciones establecidas nuevamente con el FMI; por último, en Diciembre de 1987 se aplica el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) para hacer frente a los movimientos especulativos derivados de la caída de la Bolsa de Valores en Octubre de ese año. Del lado del proyecto para el largo plazo, la estrategia más general se ubica en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND) y en sus programas complementarios, básicamente: el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo 1984-1988 y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

Ahora bien, no es nuestra intención entrar en detalle al análisis de la política económica para el corto plazo, pero conviene identificar algunos rasgos generales que se entrelazan con el proyecto de más largo plazo. En principio de cuentas, los programas de ajuste para el corto plazo guardan relativa afinidad. Es decir, en ellos se contemplan las siguientes medidas: 1) Sanea

miento de las finanzas públicas mediante la disminución del gasto y elevación de los ingresos para reducir el déficit fiscal del Estado. Aquí, se procurará el financiamiento del gasto a través de recursos no inflacionarios (V. gr. valores gubernamentales). Esta situación implica, por un lado, el retiro del Estado de la esfera propiamente productiva; por el otro, el aflojamiento de presiones inflacionarias. Sin embargo, la disminución del gasto público actúa negativamente sobre el nivel de la inversión y del consumo, de tal forma que inhibe las actividades económicas por el lado de la contracción de la demanda agregada. 2) Liberalización generalizada de precios como mecanismo que restaure niveles de realismo en la concurrencia capitalista y evite el desabasto y la quiebra de empresas. En el PSE se introduce el compromiso concertado con el sector empresarial de evitar alzas injustificadas de precios para eliminar la llamada inflación inercial. 3) Ajuste en la política cambiaria de manera que reduzca la sobrevaluación del peso en virtud de que se contrapone con la política de promoción de exportaciones y subsidia las importaciones. También, se deberá mantener la racionalización de divisas y la depreciación gradual del peso para evitar presiones sobre el tipo de cambio y escasez de divisas. Aquí, la devaluación sólo funciona como ajuste temporal en la balanza de pagos en tanto no se corrigan las causas básicas del desequilibrio externo. Asimismo, la devaluación implica aumentar las presiones inflacionarias por el lado de costos crecientes de los insumos y equipos importados. Además, los movimientos abruptos en el tipo de cambio incrementa las prácticas especulativas y reduce las expectativas de inversión. 4) Realinación de los precios y tarifas del sector público para fortalecer los ingresos presupuestales y racionalizar las operaciones de las empresas paraestatales. Es de destacar que los ajustes han sido selectivos, en menor proporción para el caso de los principales insumos industriales (combustóleo, gas natural y energía eléctrica) y en mayor proporción en el caso de bienes de consumo final (gasolina y azúcar, por ejemplo). 5) Gradualismo en la política monetaria a fin de que las tasas de interés estimulen el ahorro interno y coadyuven al esfuerzo antiinflacionario. Aquí, se procurará cana-

zar el crédito a las prioridades del desarrollo nacional, evitando las prácticas especulativas y la desviación de recursos. 6) El control salarial cumplirá dos objetivos: reducir la demanda para liberar presiones inflacionarias y disminuir paralelamente los costos de producción. En este aspecto, los incrementos nominales de los salarios siempre quedaron por abajo del crecimiento de los precios, con lo cual se da una progresiva caída del poder de compra de los asalariados favoreciendo la reactivación de la tasa de plusvalía.

Es así, que en términos del proceso de acumulación de capital, la reorganización económica implica descargar el costo de la crisis hacia los trabajadores. La salvedad es que, mientras en los años cincuenta y sesenta los costos del desarrollo se trasladaron casi exclusivamente sobre las masas campesinas, a raíz de la crisis de 1982 el costo recae en la mayoría de las clases trabajadoras. En cambio, tras la nacionalización de la banca el Estado mexicano procedió a la reprivatización de las empresas industriales y de servicios expropiadas junto con los bancos; abrió canales a la participación de los particulares poseedores de los Certificados de Participación Patrimonial en los consejos directivos de los bancos y fomentó el desarrollo del mercado de capitales a fin de restablecer el clima de confianza de los capitalistas.

En 1983, el gobierno de Miguel de la Madrid da a conocer su programa para el largo plazo en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. En él se plantean tres grandes objetivos: Primero, modernizar el aparato estatal y elevar la eficiencia de su intervención económica; segundo, fortalecer la integración de la economía mexicana al mercado mundial, lo cual implica la eliminación del proteccionismo y un amplio apoyo al desarrollo de las exportaciones manufactureras; tercero, alcanzar los estándares más elevados de eficacia capitalista como punto de partida del desarrollo de las exportaciones manufactureras. La base para lograr estos objetivos descansará en la aplicación de un estricto control de los salarios para reactivar la tasa de plusvalía y aumentar la capaci

dad industrial, particularmente con mayor énfasis en el sector I productor de medios de producción. A este fin se propone el mejor aprovechamiento de la tecnología más moderna para aumentar la competitividad y asegurar la permanencia de los productos nacionales en el mercado mundial. Las metas establecían un crecimiento medio del 10% en las exportaciones manufactureras y que éstas lleguen a representar el 20% del PIB. En esta ocasión, el financiamiento del desarrollo deberá provenir básicamente de recursos internos y la participación del capital externo se limitará a favorecer la transferencia de tecnología. Para apoyar el cambio estructural el Estado se propone racionalizar la protección comercial y corregir la sobrevaluación del tipo de cambio para reforzar la capacidad competitiva de la producción nacional en el exterior. Destaca también, la importancia de fomentar la producción agrícola para alcanzar un crecimiento equilibrado de acuerdo a las exigencias del sector industrial e impulsar la producción de bienes-salarios para mantener estable el valor de la fuerza de trabajo.

De acuerdo al PND, el sector manufacturero será el motor del desarrollo económico, particularmente debido al mayor dinamismo en las industrias productoras de bienes intermedios y de capital. Asimismo, se pondrá mayor atención en el desarrollo de la capacidad exportadora de la industria manufacturera, pero también elevando la productividad en las ramas productoras de bienes básicos. En cuanto al proceso de acumulación, se pretende que la inversión fija bruta represente a partir de 1985 el 25% del PIB procurando su financiamiento con recursos internos. Entonces, los partícipes de la acumulación serán la inversión privada y la inversión pública, con una tendencia a aminorar la participación de ésta última.

Sin embargo, el PND propuesto por Miguel de la Madrid contiene algunas inconsistencias. En primer lugar, sostiene que el empleo crecerá a una tasa equivalente al incremento de la fuerza de trabajo (a esas alturas del 4% anual). Pero frente a la necesidad de modernizar la planta productiva, con un desarrollo preferencial de las ramas de elevada densidad de capital y con la in

roducción de tecnología de punta para elevar la productividad y competitividad de las empresas instaladas en el país, es de esperarse una reducida capacidad de absorción ocupacional. En segundo término, de acuerdo al proyecto de modernización de la planta productiva se espera un crecimiento de la productividad (relativamente baja para mejorar la competitividad externa) de entre 1.5 y 2% anual. Pero según el PND se espera un crecimiento de los salarios reales no menor al aumento de la productividad. Precisamente cuando se pretende elevar la tasa de acumulación, las condiciones de la economía mexicana exigen mantener reprimidos los salarios para elevar la tasa de rentabilidad del capital, fundamento esencial de la acumulación. En tercer lugar, la propuesta de profundizar en el desarrollo de las exportaciones manufactureras deberá, como lo señala el PRONAFICE, descansar en la capacidad del sector manufacturero de financiar sus propias importaciones (25% en 1984, 50% en 1988 y 75% en 1995). Esta visión apriorística enfrentará serios obstáculos, toda vez que el ambiente recesivo en la economía retrasa la modernización de la planta productiva y se tiene un mercado externo deprimido y sumamente competitivo. Por último, se establece como un requisito para alcanzar un desarrollo equilibrado y menos vulnerable frente al sector externo que la formación de capital sea financiada con recursos internos. Sin embargo, en los últimos años se ha acrecentado la participación del capital externo en la estructura productiva como fuente generadora de la formación de capital, lo cual implica que difícilmente se revertirá esta tendencia. Además, por efecto del excesivo endeudamiento se tiene que cubrir un elevado servicio de la deuda que limita la capacidad real de financiamiento del modelo secundario-exportador y reduce los márgenes de la gestión económica del gobierno de Miguel de la Madrid.

En este sentido, el problema del sobreendeudamiento externo resultó el signo característico de los años ochenta. A raíz del "rescate financiero" implementado bajo la tutela del FMI, se efectúa nuevamente la restructuración de la deuda externa. Las negociaciones con la banca internacional se realizan en dos etapas.

La primera en 1982, contempla la restructuración de los compromisos con vencimiento entre Agosto de 1982 y Diciembre de 1984, o sea, durante el periodo de ajuste de la economía mexicana. El acuerdo concluía con el rescalonamiento hasta 1990 de 22,800 millones de dólares, aunque a un costo financiero más elevado. Además, el país recibía un crédito por 5,000 millones de dólares pagadero a seis años. Si bien los recursos comprometidos permitieron solventar la escasez de divisas y postergar los pagos por amortizaciones, la tendencia alcista de las tasas internacionales de interés elevaron los egresos por concepto de intereses de la deuda externa mexicana a 32 mil millones de dólares entre 1983 y 1985. En Septiembre de 1984, se efectua la segunda parte de la negociación involucrando 48,000 millones de dólares con vencimiento entre 1985 y 1990. El acuerdo concluyó con una ampliación del plazo y una nueva distribución de los pagos a lo largo de 14 años con un costo ligeramente inferior al pactado en la primera parte de la negociación. Entonces, las expectativas se fincaban en aligerar el peso del servicio de la deuda externa para el corto plazo, durante la implementación del programa de ajuste, y desahogar los compromisos de pago al mediano y largo plazo, una vez observados los resultados en la capacidad de pago del país.

Sin embargo, desde 1985 se reanima el problema del desequilibrio externo. Las exportaciones permanecieron casi estancadas durante 1983 y 1985, mientras las importaciones crecieron en 26.9% anualmente. De manera que el saldo superavitario en balanza comercial resultó 46.3% menor respecto al nivel de dos años atras. Además, las elevadas tasas internacionales de interés incrementaron los egresos por concepto del servicio de la deuda externa, reduciendo el superávit en cuenta corriente a 408 millones de dólares, monto trece veces inferior al observado en 1983. La vulnerabilidad de la economía mexicana a las fluctuaciones del mercado mundial toma cartas de naturalización en el colapso petrolero de 1986, cuando los precios internacionales del crudo descienden de 25.5 a 11.9 dólares por barril en dicho año (ponderación anual para los tipos Itsmo y Maya). Consecuentemente, se estima dejaron

de ingresar al país alrededor de 7,000 millones de dólares, cifra equivalente al 50% del servicio de la deuda externa de dicho año. Esta situación redujó en 50% el valor presupuestado de las exportaciones petroleras y disminuyó en poco más del 25% los ingresos en divisas por exportación de mercancías (el índice de los términos de intercambio del país con el resto del mundo retrocedió de 91.0 en 1985, a 65.6 en 1986, sobre la base de 1980=100).

Frente a este panorama, el gobierno mexicano recurre nuevamente a la banca internacional para renegociar la deuda externa del sector público. En esta ocasión se involucran 48,700 millones de dólares, lograndose: 1) El rescalonamiento de los pagos hasta el año 2,006 con 7 de gracia (el acuerdo anterior contemplaba hasta 1998); 2) Se renegóció en términos más favorables el préstamo de 5,000 millones de dólares obtenido en 1983; 3) Se obtienen nuevos créditos por 6,000 millones de dólares; 4) Se cambia de la tasa PRIME a la LIBOR (significando un ahorro de 5 mil millones de dólares) y se reduce de 1.25 a 0.80% la sobretasa que cargan los bancos acreedores.

Más que los resultados explícitos del acuerdo, importa destacar que el país tuvo nuevamente que acatar las exigencias impuestas por el FMI, no sólo condicionando la política económica externa, sino además acentuando su injerencia en el manejo de la política económica interna. En el plano externo, se aceleró el ingreso de México al GATT, lo cual implicó una mayor apertura de la economía a partir de 1987 (aunque ésta última decretada unilateralmente por el gobierno mexicano por arriba de las exigencias del GATT). Ante la escasez de divisas y el reducido dinamismo del ahorro interno, se decide fomentar la captación de inversión extranjera y acentuar los estímulos a las actividades exportadoras para aumentar la formación de capital y la capacidad de pago del país. En el plano interno, se exige profundizar en el saneamiento de las finanzas públicas, disminuyendo aún más el gasto público y elevando los ingresos presupuestales ajustando los precios y tarifas del sector público y ampliando la base gravable de algunos impuestos.

En estas condiciones, resalta el mayor énfasis puesto en la apertura comercial y en la reprivatización de las empresas públicas como elementos determinantes en la configuración de la nueva modalidad de la acumulación de capital. La crisis económica de 1982 se expresó en la escasez de divisas producto de la agudización del desequilibrio en el sector externo a raíz de la caída en la cotización de los hidrocarburos, desencadenando la devaluación del peso y la fuga de capitales. Así, el crecimiento económico quedó materialmente bloqueado por el frente externo al reducirse abruptamente la capacidad del país para importar los medios de producción más esenciales. Entonces, se establece una nueva política de comercio exterior sustentada en la racionalización de la protección comercial, fomentando las exportaciones manufactureras y diversificando las relaciones comerciales con el resto del mundo. Los objetivos perseguían avanzar en el combate a la inflación, elevar la competitividad de la industria nacional, transformar el perfil tradicional de las exportaciones mexicanas y reducir la abrumadora dependencia comercial de los Estados Unidos.

La racionalización de la protección comercial arranca en 1983 y se acelera a partir de 1987, teniendo como argumentos la eliminación gradual de los permisos previos a la importación y la reducción de las tarifas arancelarias a fin de propiciar una industrialización más eficiente, competitiva y con mayor vocación exportadora que genere las divisas requeridas para financiar el desarrollo económico por una vía diferente al endeudamiento externo y a la monoexportación petrolera. Durante 1982 fue necesario someter al requisito del permiso previo al 100% de las importaciones, mientras la media arancelaria se situaba en 27% y el arancel ponderado con importaciones²¹ en 16.4%. A partir de 1983, se procede gradualmente a la racionalización de la protección comercial considerando la disponibilidad de divisas y los requerimientos de importación, tanto de medios de producción para mantener operando la planta productiva, como de medios de consumo para satisfacer

21.- La media arancelaria se define como el promedio aritmético de las tasas arancelarias vigentes en cada año; en cambio, el arancel ponderado expresa el nivel efectivo de protección al promediar cada tasa arancelaria con el valor de las importaciones realizadas bajo ella.

el consumo básico que demanda la población. La apertura comercial pretendía inducir la reconversión de la planta productiva nacional a fin de elevar su competitividad al enfrentar a los industriales del país con productos de mayor calidad y menor costo, además de contribuir en la política antiinflacionaria al incrementar la oferta agregada. En Agosto de 1986, México ingresa al GATT como una medida para acelerar la reestructuración del país y establecer una nueva orientación en materia de comercio exterior. La intención, se argumentaba, era elevar la competitividad, contribuir a diversificar las exportaciones, reducir la participación del Estado en la economía, estimular la inversión y proteger a México del creciente proteccionismo estadounidense.

En 1983, el 78.8% de las fracciones arancelarias eran sujetas del permiso previo e involucraron el 94.6% del valor de las importaciones. Por su parte, la media arancelaria fue de 23.8% y el arancel ponderado con importaciones de 8.2%. En este año se tenían 13 tasas arancelarias de 0 a 100%. Para 1988, sólo el 22% de las importaciones, alrededor del 3% de las fracciones arancelarias, requerían del permiso previo; mientras, el número de tasas arancelarias se redujo a 7, con niveles de 0 a 20%, siendo la media arancelaria de 18.7% y el arancel ponderado con importaciones de 11%. A este respecto, el GATT exigía la protección arancelaria del 30% e impuestos máximos hasta el 50% del valor de las importaciones; en México, en 1988 éstos valores eran de 11 y 20%, respectivamente.

En el fomento a las exportaciones manufactureras, a partir de 1984 se establece el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), liberando del permiso previo y gravámenes a la exportación el 93% de las fracciones arancelarias. Asimismo, se instrumenta el Programa de Importación Temporal (PITEX) a fin de eliminar el requisito del permiso previo a la importación temporal de los insumos incorporados en la producción para la exportación. La Carta de Crédito Doméstica destinó recursos financieros al comercio exterior (10.5 billones de pesos en 1987) y a través de NAFIN se ofreció capacitación a los exportadores del país.

Por su parte, la existencia de márgenes de subvaluación del peso estimulaba la competitividad de las exportaciones y desincentivaba las importaciones. Así, se esperaba que estas medidas y la racionalización de la protección comercial indujera en la industria nacional el crecimiento de la productividad y competitividad de la producción, argumentos sobre los cuales se podrán aumentar las exportaciones manufactureras.

En materia de relaciones comerciales, la meta era lograr la plena inserción de nuestro país en el mercado mundial negociando acuerdos bilaterales y multinacionales para asegurar acceso y permanencia de las exportaciones mexicanas, sobre todo cuando en los países desarrollados resurgen las prácticas proteccionistas. Los vínculos comerciales con el resto del mundo pretenden fomentar la transferencia de tecnología y la captación de inversión extranjera para avanzar en la diversificación de la producción atendiendo el grado de asimetría existente entre nuestro país y las economías industrializadas. A lo largo del periodo 1983-1988, México y Estados Unidos suscriben diversos acuerdos de entendimiento tendientes a mejorar los flujos comerciales y la inversión, subsanar diferencias sobre cuotas de exportación, subsidios y derechos compensatorios. Asimismo, se estableció un Acuerdo Marco con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y se suscribieron convenios de carácter parcial con países centroamericanos y del Caribe. En el viejo continente, se estrecharon los lazos comerciales con España como puerta de entrada a la Comunidad Económica Europea, el segundo socio comercial del país.

Respecto a la reprivatización de empresas públicas, es de destacar primero que la intervención directa del Estado en la economía tenía como objetivos la formación de un eje dinamizador que fortaleciera el mercado interno y fomentara el desarrollo industrial. Para ello, la capacidad de compra de las empresas públicas se orientó preferentemente hacia la adquisición de insumos y equipos producidos por la industria nacional, y se aplicaron subsidios a estas empresas para mantener los precios internos de los energéticos e insumos básicos por debajo de su cotización interna

cional. Así, fortalecer el mercado interno, avanzar en la sustitución de importaciones y elevar la competitividad de la industria nacional eran los argumentos principales para justificar la participación de las empresas públicas dentro de la expansión industrial, el crecimiento económico y el bienestar social.

En los años setenta, la participación de dichas empresas penetra en sectores de baja rentabilidad para el capital privado, o bien, donde los grandes volúmenes de inversión requeridos y los largos periodos de maduración desalentaba la participación de los particulares. Asimismo, bajo el argumento de proteger el empleo y la producción de bienes de consumo popular, el Estado adquiere empresas en dificultades a raíz de las crisis económicas de 1976 y 1982.

Sin embargo, son pocas las empresas públicas que han contribuido efectivamente en el desarrollo, dinamizando la producción, el empleo y la inversión. En más de las veces, han generado problemas por la forma en que operan, veamos: 1) La estructura organizativa resulta inadecuada, con grandes deficiencias en la planeación y presupuestación, producto de la interferencia de grupos de interés que no deberían tener injerencia. 2) La falta de materias primas, altos costos de producción y uso de equipos obsoletos tornan ineficientes sus operaciones. Además, la persistencia de políticas deliberadas de precios bajos y cuantiosos subsidios impiden que las empresas públicas sean financieramente sanas. En general, se argumenta que estas empresas no podrán operar de manera eficiente si no cuentan con la sanción del mercado, con el incentivo de la competencia y la generación de utilidades. 3) El exceso de personal, falta de capacitación y motivación del mismo y baja productividad de la mano de obra limitan su óptimo desenvolvimiento. 4) El acceso a los puestos directivos se fundamenta en cuestiones políticas, con la normal rotación sexenal, de manera que se concibe el puesto como pasajero, como un eslabón dentro de la carrera política, en lugar de comprometerse a resultados. 5) Las empresas públicas, al operar con números rojos, contribuyen en buena medida en el deterioro de las finanzas públicas debi

do a que el gobierno federal absorbe sus déficit, amén de los importantes recursos asignados por la vía de los subsidios.

En consecuencia, la multiplicación excesiva y desordenada de las empresas públicas debilitó al gobierno en materia financiera y obstaculizó la capacidad de rectoría económica del Estado. Entonces, dentro de la estrategia del PND el cambio estructural para la industria paraestatal plantea concentrar su participación en las áreas estratégicas y prioritarias que señala la Constitución (Art. 28). En los demás casos, se pondrá en práctica la fusión, transferencia, liquidación o venta de las empresas públicas. En realidad, la reprivatización de tales empresas deviene de un proceso presente a nivel mundial, forma parte de los programas de reorganización económica impuestos tras la crisis y constituye un requisito exigido por la banca internacional (FMI) para obtener apoyo financiero. Asimismo, la reprivatización responde al proceso de reconversión de la industria paraestatal en aras de mejorar su eficiencia y corregir sus limitaciones administrativas y tecnológicas. Desde luego, el impacto más importante a esperar será en las finanzas públicas, de manera que la liberación de recursos permita reducir el déficit fiscal y atender otros renglones del gasto público considerados prioritarios económica y políticamente. Finalmente, es de destacar que el redimensionamiento del Estado implica el abandono del esquema de Estado-propietario, de gran injerencia en la economía, sustituyendolo por un Estado que regule, oriente y otorgue garantías al proceso de acumulación de capital bajo la conducción de la iniciativa privada.

Es así que a partir de 1983 se procede a la desincorporación de empresas públicas consideradas no estratégicas ni prioritarias para el desarrollo económico y el bienestar social. En el sexenio de Miguel de la Madrid el proceso involucró a 743 entidades públicas, de las cuales 492 eran empresas de participación mayoritaria, 160 fideicomisos públicos, 78 empresas de participación minoritaria y 13 organismos descentralizados. Para 1988, el sector paraestatal se constituía por 412 entidades (de un universo de 1,155 existente en 1982) y se encontraban 205 en proceso de

desincorporación, 68 en venta, 95 en liquidación, 10 en proceso de fusión, 20 en extinción, 5 en transferencia y 7 sujetas a revisión para ver si cumplían con los requisitos de la Ley de Entidades Paraestatales. Es de notar que a partir del endurecimiento de las políticas de ajuste en 1986 el proceso de desincorporación se acelera. Así, mientras en el primer trienio de dicho sexenio se desincorporan 214 entidades públicas, durante el segundo son 529 empresas involucradas en el proceso. En estos años, los critérios básicos de la reprivatización giraban en torno a la ineficiencia y carácter no estratégico de las empresas desincorporadas. Entonces, las empresas puestas en venta fueron preferentemente pequeñas y medianas, de las cuales el 82% las adquirió el sector privado y el 18% restante el sector social.

Ahora bien, en base al análisis precedente observemos el comportamiento económico durante el periodo 1983-1988. Es de destacar que tras la crisis de 1982 el crecimiento económico se caracterizó por presentar ciclos recurrentes de expansión y recesión, lo cual imprimió condiciones muy inestables para sustentar el proyecto de desarrollo propuesto para el largo plazo bajo el modelo secundario-exportador. Tal situación evidenció la frágil vulnerabilidad de nuestra economía frente a problemas coyunturales y los escasos logros obtenidos en la corrección de los desequilibrios estructurales del país. En esta óptica, las secuelas de la crisis se pronuncian con mayor fuerza durante 1983 cuando se colapsan los tres indicadores de la acumulación: el crecimiento del PIB (-4.2%), la formación de capital (-33.9%) y la producción industrial (-8.9%). A partir del segundo semestre de 1984 se avisan factores que actúan en favor de la recuperación. El auge experimentado por la economía estadounidense y la sobrevaluación del dólar permiten elevar las exportaciones mexicanas (8.4% en dicho año). La drástica disminución de las importaciones (en 1983 eran equivalentes a un cuarto de su valor de 1981) permitió el surgimiento de un buen número de empresas especializadas en la reconstrucción de los equipos productivos. Además, la industria sustituyó una gran gama de insumos importados haciendo uso de la ca-

pacidad productiva ociosa. Punto fundamental de la recuperación se ubicó en la depreciación de los salarios, (cerca de 30% entre 1981 y 1985), con lo cual las empresas elevaron su rentabilidad y contribuyó en la expansión de la industria maquiladora hasta convertirse en la segunda fuente generadora de divisas. De esta forma, en 1984 el PIB crece 3.6%, la formación de capital 6.9% y la producción industrial 4.7%. La expansión económica se extiende para 1985, en lo que se conoce como un miniauge exportador, aunque a finales del año se enfrentan nuevamente problemas en el frente externo de la economía. Si bien el PIB crece 2.6%, lo hace a menor ritmo; la formación de capital avanza 7.7% y la producción industrial 4.8%, niveles ligeramente superiores a los del año anterior. En cambio, las exportaciones se contraen 10.4%, esta vez influenciadas por el deterioro en los términos de intercambio (7% menos que en 1983). Por su parte, la reactivación del crecimiento económico impulsó las importaciones, las cuales aumentaron 34.8% en 1984 y 19.4% en 1985. Así, el superávit comercial se ubicó en 7,131 millones de dólares, nivel 53.6% inferior al observado en 1983. Mientras, el servicio de la deuda externa reclamó 12,579 millones de dólares, con lo cual el superávit en cuenta corriente fue de sólo 408 millones de dólares, cifra que representó apenas el 7.5% del alcanzado dos años atrás.

El colapso petrolero de 1986 impactó fuertemente en la economía mexicana. Las exportaciones descendieron en 25%, las importaciones disminuyeron en 14.4% y la balanza comercial mostró un superávit de 3,725 millones de dólares, monto equivalente a cerca de la mitad del año anterior. De esta forma, el saldo en cuenta corriente resultó deficitario por 1.7 mil millones de dólares, reanimando el problema del estrangulamiento del sector externo en el crecimiento económico. El PIB retrocede 3.7%, la formación de capital se contrae 15.4% y la producción industrial disminuye 5.6%. Lo importante a destacar en 1986 es que, mientras las exportaciones petroleras descienden 58%, las exportaciones de manufacturas aumentan 23%, fuertemente impulsadas por el crecimiento de la demanda mundial.

En 1987 se enfrentan nuevamente problemas coyunturales de rivados de movimientos especulativos en los principales mercados de valores en el mundo. En los primeros nueve meses del año se experimenta una pequeña recuperación económica producto del comportamiento favorable de las exportaciones y de las actividades industriales. Sin embargo, en Octubre la caída de la Bolsa Mexicana de Valores y el exceso de demanda por divisas²² conducen nuevamente a la crisis, desestabilizando la actividad productiva, descontrolando la política económica y deteriorando aún más las condiciones de vida de la población durante el último trimestre del año. Así, el PIB aumentó sólo 1.7%, la formación de capital retrocedió 2.2% y la producción industrial avanzó 3.1%. En el frente externo, los términos de intercambio con el exterior se elevaron 6.8 puntos (los precios del petróleo aumentaron 40% respecto del nivel del año anterior) y las exportaciones crecieron 27%. Aquí, las exportaciones manufactureras se elevaron 32%, destacando que la balanza comercial de la industria manufacturera prácticamente se equilibró durante el año. Por su parte, las importaciones crecieron 7.0% y la balanza comercial del país se fortaleció, alcanzando un saldo superavitario de 7,190 millones de dólares, nivel equiparable al de 1985. Mientras, la cuenta corriente vonvió a ob tener saldo superavitario por 3,822 millones de dólares.

En el mes de Diciembre, el gobierno aplicó un programa de ajuste (PSE) tendiente a solventar la crisis, esta vez conjugando medidas de ajuste ortodoxo (reducción del gasto público y aumento drástico en algunos precios claves de la economía) y medidas de

22.- El índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores descendió de un nivel superior a los 370 mil puntos a principios de Octubre a poco más de 100 mil puntos al finalizar el año. Por su parte, la realización de prepagos de la deuda externa de empresas comprometidas bajo el FICORCA demandó divisas por 800 millones de dólares; la estabilidad de las tasas de interés internas se conjugó con grandes descolocaciones de CETES por parte de las empresas para allegarse recursos, provocando una importante caída en la captación bancaria; la creciente inflación, anualizada en 135% hasta Septiembre, y el clima de incertidumbre y especulación derivado de la caída de la bolsa, presionaron fuertemente sobre el tipo de cambio. Así, ante el exceso de demanda de divisas se decide dejar el mercado libre al juego de la oferta y la demanda a fin de proteger el nivel de las reservas internacionales del Banco de México. Para detener la fuga de capitales, estimada entre dos y tres mil millones de dólares, y estimular el ahorro interno se incrementan las tasas de interés.

ajuste heterodoxo (congelación de los precios relativos e indexación de los mismos a partir de Marzo de 1988 en función del comportamiento de la inflación). La perspectiva se fijaba corregir las causas estructurales del crecimiento de los precios, disminuyendo la demanda agregada mediante políticas salarial, fiscal y monetaria restrictivas, y aumentando la oferta agregada a través de incrementos en las importaciones. Para fortalecer la oferta interna se pretendía fijar el tipo de cambio para no elevar los costos y se avanzaría en la apertura comercial a fin de proporcionar niveles de protección realistas para estimular la productividad y competitividad de la planta productiva. De la misma manera, se concertó con las dirigencias obreras, campesinas y empresariales, revisiones a la baja en sus previsiones inflacionarias buscando reducir las presiones inerciales en el crecimiento de los precios.

Así, la política económica para 1988 enfatiza el combate a la inflación. El índice de crecimiento de los precios se reduce a 51.7%, casi un tercio del nivel observado un año antes. Sin embargo, la política económica restrictiva impactó negativamente sobre los tres indicadores básicos de la acumulación. El crecimiento en el PIB fue sólo del 1.4%, la producción industrial aumentó 2.6%, impulsada por el crecimiento de las exportaciones manufactureras del 17%, y la formación de capital se incrementó 9%. En el frente externo de la economía, al comportamiento favorable en las exportaciones manufactureras le contrastó una caída del 25% en las exportaciones petroleras y un retroceso en los términos de intercambio con el exterior de 6.9 puntos. De manera que las exportaciones totales permanecieron casi sin cambio, en tanto las importaciones (básicamente de manufacturas) se elevaron 52%, producto de la mayor apertura comercial. Así, el superávit comercial se redujo a 272 millones de dólares, 96% menos respecto al obtenido en 1987, con lo cual el saldo en cuenta corriente resultó deficitario con 2.9 mil millones de dólares.

Con todo, el balance económico del gobierno de Miguel de la Madrid resultó negativo. La tasa media de crecimiento del PIB fue de sólo 0.17%, nivel muy inferior al promedio de los dos últi

mos regímenes presidenciales (6.49% en el sexenio de López Portillo y 5.95% en el de Echeverría). Así, frente al crecimiento de la población del 2.5% anual, el producto per-cápita descendió progresivamente durante este sexenio en 2.1% anual. Del lado de la producción industrial, la tasa media de crecimiento fue marginalmente negativa con 0.04%, producto de la caída en la industria de la construcción de 3.6% anual, mientras la producción manufacturera permaneció prácticamente estancada. Por su parte, la formación bruta de capital fijo no se recuperó de la fuerte contracción de 1983 y 1986, por lo que descendió en promedio anual en 6%. A este comportamiento negativo en los indicadores básicos de la acumulación de capital se adicionan los resultados desfavorables en el frente externo de la economía. Las exportaciones decrecieron 0.5% en promedio anual, aunque mientras las exportaciones petroleras descendieron en 15%, las de manufacturas aumentaron en 24%. Entonces, la participación de las primeras en el total exportado bajó del 67.8% en 1983 al 28.6% en 1988; en cambio, las segundas elevaron su participación del 24.4 al 59.7%, respectivamente. Del lado de las importaciones, éstas crecieron anualmente en 5.1%, siendo responsable el sector industrial del 87% en promedio de las mismas durante el periodo. Así, el superávit en balanza comercial obtenido en 1983 por 13,286 millones de dólares se redujo a sólo 272 millones de dólares en 1988, de manera que el saldo en cuenta corriente pasó de ser superavitario por 5.4 mil millones de dólares a deficitario por 2.9 mil millones de dólares entre ambos años. En este último aspecto, es de destacar la pesada carga de la deuda externa que imponía egresos en divisas por alrededor de 12.5 mil millones de dólares en promedio anual, cifra equivalente a casi el 60% de las exportaciones de mercancías de cada año.

Por otra parte, el principal objetivo de la administración de Miguel de la Madrid, el combate a la inflación, tampoco se cumplió en tanto el crecimiento medio de los precios fue del 83.4%, nivel muy superior al 33.2% de López Portillo y al 14.8% de Luis Echeverría. Ante esta situación, los salarios en términos reales cayeron generalizadamente, en 9.5% anual para el caso de

los salarios mínimos y en 6.9% anual en las remuneraciones medias de la industria manufacturera. De esta forma, el poder de compra de la clase trabajadora se contrajo entre el 35 y el 45% durante el sexenio, mientras la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB se redujo del 35.21% en 1982 al 26.17% en 1988.

En estas condiciones, la crisis económica y el grave deterioro en los niveles de vida de la población se reflejó en el proceso electoral de 1988. En medio de la más fuerte oposición y de la peor crisis política del país, se impone como presidente al artífice de la política económica del régimen anterior, Carlos Salinas de Gortari. Esta de más señalar que la amplia abstención (calculada en 50% del electorado) y el apretado margen de triunfo del presidente electo (50.6% de los votantes, según datos oficiales) no fue más que la impugnación de la sociedad a la política restrictiva de Miguel de la Madrid para sortear la crisis. Sin embargo, el nuevo gobierno heredó un programa económico acuñado a la usanza neoliberal, cuyo principal objetivo se fijaba abatir el crecimiento de los precios.

En el gobierno de Salinas de Gortari, nuevamente se reconocen dos estrategias complementarias de política económica: una, para el corto plazo, contenida en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE); otra, para el largo plazo, expresada en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Esta vez, la sucesión presidencial garantizaba la continuidad del proyecto de reorganización económica que pretendía impulsar el cambio estructural de la economía mexicana. Es así que la política económica del nuevo gobierno se proponía avanzar en la apertura comercial y en la reprivatización de las empresas públicas, como punto nodal en la transformación de la forma de intervención del Estado en la economía para dejar que la reproducción del capital se desarrollara libremente. Los lineamientos de política económica para el corto plazo apuntaban claramente hacia ese objetivo. Primero, el ajuste de precios y tarifas del sector público a lo largo de las etapas del PECE y la disminución de los subsidios y transferen-

cias gubernamentales, no sólo tenían el propósito de sanear las finanzas públicas, además se pretendía que las empresas operaran con criterios de racionalidad económica en la asignación de los recursos productivos e inducir la reconversión de los procesos de producción para elevar los estándares de calidad requeridos para enfrentar la competencia externa. Segundo, en esta misma óptica procede la "miscelanea fiscal" para 1990, y sus adecuaciones posteriores, para ajustar la política impositiva a los niveles existentes en los países donde es mayor nuestro intercambio comercial. Así, la tasa del Impuesto Sobre la Renta (ISR) se reduce al 35% a cambio de aumentar el número de contribuyentes al desaparecer los regímenes fiscales de excepción, como el llamado régimen de causantes menores. De igual manera, se aplica el Impuesto del 2% al Activo Neto de las Empresas para ampliar la base gravable, mientras en la última fase del PECE se reduce la tasa del Impuesto al Valores Agregado (IVA) del 15 al 10%. Nuevamente, las medidas se encaminan a continuar con el saneamiento de las finanzas públicas por la vía de aumentar los ingresos tributarios y no tributarios (derechos, productos y aprovechamientos), pero también fortalecer la competitividad de la producción nacional al equilibrar las tasas impositivas con las de nuestros principales socios comerciales. Tercero, el saneamiento de las finanzas públicas incluye, además de lo señalado líneas atrás, una disminución del gasto público para ubicar el déficit financiero (según el PND 1989-1994) en niveles de entre 3 y 4% del PIB al finalizar la presente administración. Al ubicar el fenómeno inflacionario como un problema estrictamente monetario, la estrategia gubernamental persigue mantener la disciplina fiscal para reducir las presiones inflacionarias por el lado de la demanda. El objetivo, disminuir el crecimiento de los precios a niveles de un dígito para sentar bases sólidas para reactivar el crecimiento económico, estableciendo niveles de realismo en la concurrencia capitalista, atemperando la distribución regresiva del ingreso y disminuyendo presiones sobre el tipo de cambio para evitar la escalada devaluación-inflación. En el saneamiento de las finanzas públicas destaca la importancia de reducir el servicio de la deuda externa del sector público y los in

gresos por la venta de las empresas públicas, aspectos que se verán más adelante. Cuarto, otro de los precios considerados ancla para estabilizar la economía es el tipo de cambio. Aquí, se implementa una política de deslizamiento diario complementada con la desaparición del control de cambio en Noviembre de 1991. La perspectiva pretendía reducir los niveles de sobrevaluación del peso para evitar una brusca devaluación en el tipo de cambio y que dicho nivel ofrezca competitividad a nuestras exportaciones y desestímule las importaciones. En la medida en que el tipo de cambio permanezca relativamente estable los costos de los insumos y equipos de producción importados no presionarán abruptamente sobre el índice de precios. Quinto, aunque las tasas de interés no se manejan explícitamente dentro del PECE, su participación dentro de la política antiinflacionaria asume relevante importancia por dos hechos básicos: uno, deben ubicarse en niveles lo suficientemente atractivos para estimular el ahorro interno y atraer inversión extranjera para fortalecer la inversión y equilibrar las cuentas externas; dos, dichos niveles deberán ser competitivos para alentar las actividades productivas y no elevadas porque los aumentos en los costos financieros se trasladan finalmente a los precios.

Mención aparte merece la variable salarial dentro de la estrategia de estabilización. La contención de los salarios responde a una doble lógica: Por un lado, restar presiones inflacionarias al reducir la demanda por la vía de la disminución del consumo de los asalariados; por el otro, elevar la rentabilidad de las empresas y tornar atractivo el precio de la fuerza de trabajo mexicana a la inversión extranjera. Es así que predomina el deterioro de los salarios reales al fijarse en las etapas del PECE incrementos en los salarios nominales por debajo del crecimiento de los precios. La embestida a la clase trabajadora se acompaña con una tendencia avasallante a la eliminación de los contratos colectivos y a limitar el derecho de huelga de los trabajadores. En estas condiciones, se recrudece la miseria de amplios núcleos de la población, reconociendo el propio gobierno la existencia de 40 millones de mexicanos en situación de pobreza, de los cuales 18 millones se encuentran en condiciones de pobreza extrema. A pesar

de lo elocuente del problema, el Estado realiza un manejo político del mismo a través del Programa Nacional de Solidaridad para subsanar la crisis de legitimidad del gobierno de Salinas de Gortari. El programa pretende realizar actividades productivas que mitiguen la pobreza conjugando la participación de la sociedad con el menor gasto gubernamental posible. Esta situación, deslinda la responsabilidad social del Estado para brindar los servicios básicos en salud, educación, vivienda y en obras de beneficio comunitario, además de que los recursos del PRONASOL se aplican a discreción, en los distritos electorales perdidos por el PRI en el proceso de 1988, buscando recuperar el voto ciudadano y exaltar la figura presidencial.

Las restricciones presupuestales se observan también con nitidez en la reducción de la inversión para infraestructura básica, tal como en carreteras, comunicaciones y turismo. A fin de corregir las insuficiencias en dicho rubro el gobierno ha realizado concesiones y abierto a la participación del capital privado la construcción de carreteras, complejos turísticos y, últimamente, servicios portuarios y generación de energía eléctrica. Esto, no es más que el resultado de la crisis fiscal del Estado mexicano expuesta en 1982 y que le imposibilita para realizar las funciones básicas del capital colectivo. Es decir, la dotación de las condiciones materiales de infraestructura y de abaratamiento de la fuerza de trabajo que requiere el proceso de valorización y reproducción del capital.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se establecen dos grandes objetivos de política económica para el largo plazo dentro del Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios. Por un lado, "alcanzar de manera gradual, hacia finales del periodo de vigencia de este Plan, un crecimiento sostenido de la actividad económica cercano al seis por ciento anual, como condición para proveer empleos seguros y bien remunerados a la población que se incorpora a la fuerza de trabajo y avanzar de manera firme y permanente en la erradicación del desempleo y subempleo; por el otro, reducir la inflación a niveles com

patibles con la estabilidad cambiaria en un marco de equilibrio de la balanza de pagos, para que las fluctuaciones en el mercado de divisas no propicien un resurgimiento inflacionario. Ello implica reducir gradualmente la inflación interna hasta alcanzar un nivel inferior al de la inflación internacional..."²³ En las expectativas, los dos objetivos son complementarios e inseparables dentro de la estrategia económica del PND para resolver los problemas que enfrenta la economía mexicana, enfatizando la necesidad de avanzar gradualmente en el crecimiento económico (de acuerdo a la disponibilidad de recursos productivos) para evitar el resurgimiento de cuellos de botella o estrangulamientos en el aparato productivo que reincidan en inflación y en crisis recurrentes. También, a partir del reconocimiento de los recursos disponibles, de su pleno y eficiente aprovechamiento, se deberán afrontar los problemas internos y los retos resultantes de la cambiante economía mundial para alcanzar los objetivos señalados.

La estrategia económica del PND fija tres líneas generales de política económica para recuperar la senda del crecimiento económico: 1) La estabilización continua de la economía; 2) La ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva, y; 3) La modernización económica. De igual forma, "Estabilización, inversión y modernización son complementarias, como complementarias son las metas de consolidación de la estabilidad de precios y de crecimiento sostenido. Sin estabilidad económica no sería posible fortalecer el ahorro y la inversión, ni existiría el ambiente propicio para la eficiencia productiva. Sin inversión suficiente, la oferta de bienes y servicios no crecería a un ritmo adecuado con la evolución de la demanda, y el exceso relativo de esta última impediría la consolidación de la estabilidad de precios, requisito de una modernización amplia del aparato productivo. Asimismo, sin una modernización a fondo que aumente la eficiencia económica, los recursos para el crecimiento serían siempre insuficientes"²⁴

23.- Poder Ejecutivo Federal; Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994; Secretaría de Programación y Presupuesto; Mayo de 1989; pag. 56.

24.- Idem.; pag. 57.

La "Estabilidad Continua de la Economía" se finca en una política de ingresos públicos que permita el financiamiento sano, y no inflacionario, de las actividades del sector público y en una política de gasto público que determine prioridades y un aprovechamiento eficiente de los recursos. Para ello, se llevan a cabo adecuaciones fiscales que conjugan reducciones en las tasas impositivas y aumento en el número de contribuyentes. La mayor atención puesta en el combate a la elusión y evasión fiscal tiene como objetivo evitar distorsiones en la aplicación de las medidas de fomento a las actividades productivas y de estímulo para la re inversión de utilidades. De la misma manera, se destaca la importancia de sanear las finanzas de las empresas paraestatales a través de los ajustes a los precios y tarifas del sector público persiguiendo un triple objetivo: contribuir en el combate a la inflación, evitar subsidios de escasa justificación y vincular su cotización a los niveles existentes en los mercados internacionales. En materia de gasto público, se señala la necesidad de aplicar eficientemente los fondos públicos, priorizando sectores y programas de ejecución. Aquí, el manejo del gasto público persigue abatir la inflación, fortalecer el ahorro interno y promover el crecimiento económico. Se deberá complementar la estabilización con el financiamiento del gasto público mediante valores gubernamentales, y no a través del Banco de México, para aumentar la base monetaria y crediticia que corresponda a la reactivación del crecimiento. Para ello, es importante conciliar tasas de interés que ofrezcan rendimientos atractivos, pero que no resulten muy elevados porque actúan en detrimento de los requerimientos financieros del sector público y en el encarecimiento del crédito para las actividades productivas. Por último, el ajuste gradual del tipo de cambio se espera contribuya a fortalecer las exportaciones, propicie la sustitución de importaciones y equilibre la balanza de pagos. La necesidad imperiosa es la de evitar movimientos bruscos en el tipo de cambio pues ello se reflejaría de inmediato en el crecimiento de los precios, a través de mayores costos importados, y en situaciones de especulación e incertidumbre económica que perturbarían la continuidad del programa antiinflacionario.

La meta de alcanzar un crecimiento económico cercano al 6% deberá sustentarse en un aumento en el coeficiente de inversión a producto también del 6% hasta obtener niveles de inversión cercanos al 25% del PIB. Para tal fin se requiere la "Ampliación de la Disponibilidad de Recursos para la Inversión Productiva", fomentando el ahorro interno, público y privado, mejorando los términos de intercambio del país con el exterior y, fundamentalmente, reduciendo las transferencias de recursos al exterior vía el servicio de la deuda externa. En cuanto al fomento del ahorro, es necesario diseñar nuevos instrumentos financieros que reduzcan el riesgo y amplien los plazos de financiamiento. Las tasas de interés deberán otorgar rendimientos atractivos y competitivos frente a los del exterior para que, junto con los alcances en el combate a la inflación y en la renegociación de la deuda externa, estimulen el ahorro interno y aumente la disponibilidad de recursos para la inversión. Por otra parte, aunque la evolución de los términos de intercambio están fuera del control del país, la política de fomento a las exportaciones manufactureras, mercancías menos vulnerables a las fluctuaciones internacionales, tiene como fin impulsar y diversificar las exportaciones no petroleras que permitan financiar las importaciones que demanda el desarrollo. Por último, los objetivos de crecimiento de la actividad económica, del empleo y de los salarios reales requiere reducir significativamente las transferencias al exterior para aumentar la disponibilidad de recursos de inversión. De manera que la renegociación de la deuda externa del país y la promoción de la inversión extranjera directa fijarán las bases para elevar la inversión a niveles que contribuyan a la recuperación del crecimiento sostenido y autofinanciable en el largo plazo.

En el ámbito de la "Modernización Económica", es necesario adaptar estructuralmente a la economía mexicana para responder a los retos del crecimiento y los que devienen de las grandes transformaciones en la economía mundial. Es decir, se requiere elevar la eficiencia en la aplicación de los recursos disponibles para aumentar la competitividad, en lo interno y en lo externo,

del aparato productivo del país. "Modernización económica implica un sector público más eficiente para atender los requerimientos de infraestructura económica y social del desarrollo; una mayor competitividad del aparato productivo en el exterior; un sistema de regulaciones económicas que en vez de atrofiar aliente la actividad económica eficiente de los particulares, elimine inseguridades, permita y fomente la concurrencia de todos en las actividades productivas; una mayor y mejor educación; una mayor y mejor capacitación de la fuerza de trabajo; un uso adecuado y eficiente de tecnologías propias y externas de acuerdo con su rentabilidad y conveniencia; en suma, más productividad y más competitividad. Modernizar la economía es también no querer hacerlo todo nosotros mismos, sino procurar concentrarnos más en aquello en que somos relativamente más eficientes".²⁵

Esto es a grandes rasgos la propuesta del PND del gobierno de Salinas de Gortari, sin embargo es conveniente realizar algunas observaciones importantes. En primer lugar, la estabilidad de la economía se sustenta en una política restrictiva en base a la disciplina del gasto público y aumentando los ingresos tributarios, y sobre todo no tributarios, a fin de financiar sanamente las actividades del sector público. Esta situación ha permitido reducir las presiones inflacionarias por el lado de la demanda, disminuyendo el consumo y la inversión pública, de manera que la reactivación del crecimiento deberá provenir básicamente de la inversión privada. A pesar de los logros en la política antiinflacionaria, ello ha actuado en detrimento de las actividades productivas, de tal forma que no se han podido alcanzar las metas de crecimiento económico esperado, ni que el capital privado asuma la conducción del proceso de reproducción del sistema económico. Asimismo, al retiro del Estado de la esfera propiamente productiva le ha correspondido un exceso en el marco regulatorio que inhibe la actividad económica. Las reformas en la política impositiva lejos de fomentar la oferta se presenta como un escollo para el libre desarrollo de la empresa privada. Las propias cúpulas empre

25.- Idem.; pags. 69-70.

sariales han señalado lo engorroso que resulta cumplir con los requisitos y tramites fiscales y se manifiestan en favor del aflojamiento del gasto público para impulsar la producción.²⁶ Así, el combate a la inflación a descansado en el control de la demanda, pero no se ha logrado corregir los estrangulamientos en la oferta que presionan sobre el crecimiento de los precios. Además de la persistencia de dificultades para controlar la inflación, las suscripciones de las diferentes etapas del PECE, se han tenido que adelantar para eliminar la incertidumbre y especulación generada antes de su vencimiento. De tal suerte que las previsiones en cuanto al crecimiento de los precios no se han alcanzado y continua la aplicación de las políticas restrictivas.

En segundo lugar, en materia de la ampliación de los recursos para la inversión productiva existen algunas inconsistencias. La permanencia de elevadas tasas de interés a respondido más al fomento de la captación bancaria y contribuido a captar importantes montos de inversión extranjera, pero ocasionando que el crédito resulte sumamente caro y que el capital externo se dirija preferentemente a la inversión de cartera, aumentando así la vulnerabilidad de la economía frente a situaciones coyunturales (por ejemplo, ante el retraso en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio). De esta manera, las políticas monetaria, financiera y crediticia han frenado la expansión de las actividades productivas y creado un ambiente especulativo donde predominan los capitales rentistas. Por su parte, a pesar de la espectacularidad con que el gobierno mexicano anunció la finalización de un acuerdo satisfactorio con la banca internacional, donde México impuso las condiciones en las negociaciones de la deuda externa, el problema del sobreendeudamiento no ha sido resuelto y persiste la

26.- Durante los últimos años, particularmente a raíz de la Reforma Fiscal para 1990, los empresarios del país han manifestado su inconformidad por lo que han llamado el "terrorismo fiscal" ejercido por la S.H.C.P., producto de las pesadas cargas impositivas que gravan sus operaciones y los excesivos requisitos que deben cumplir para la presentación de sus contribuciones (ISR, IVA, Impuesto del 2% a los Activos, Cuotas del IMSS, SAR e INFONAVIT, entre otras). Asimismo, ante la pérdida de dinamismo en el crecimiento económico han demandado la participación del Estado para reactivar la producción, el empleo y la inversión a través de una liberación selectiva en los caudales del gasto público. Ver en: El Financiero, particularmente a partir del segundo semestre de 1992.

pesada carga del servicio de una deuda externa superior a los 100 mil millones de dólares, a pesar de que el gobierno se empeña en darle otra connotación contable para aparentar un menor saldo. Por último, si bien se avanza en la diversificación de las exportaciones no petroleras y mejoraron marginalmente los términos de intercambio del país con el exterior, el dinamismo de las exportaciones ha permanecido por abajo del rápido crecimiento de las importaciones, por lo cual nuevamente se tiene un profundo desequilibrio comercial y en cuenta corriente que se presenta como el principal factor de riesgo para el programa de reordenación económica.

En el renglón de la modernización económica se señala la importancia de fomentar las actividades que proporcionen alimentos, divisas e infraestructura, pero no se contempla explícitamente una política integral de desarrollo industrial. Es notoria la deficiencia cuando se pretende que éste sector sea el motor del crecimiento económico y responsable del financiamiento del desarrollo. Asimismo, aunque se destaca la necesidad de efectuar una reforma educativa, el Acuerdo Nacional para el Mejoramiento de la Educación Básica parece estar más enfrascado en resolver situaciones demagógicas, en lugar de avanzar sustancialmente en la educación y capacitación que permita desarrollar una plataforma tecnológica propia, única vía por la cual el país puede resolver sus problemas estructurales y afrontar los grandes retos que imprime la cambiante economía mundial.

Por otra parte, la estrategia económica de Salinas de Gortari coloca particular atención en la importancia de reducir las transferencias de recursos al exterior y de seguir avanzando en la apertura comercial y en la reprivatización de las empresas públicas. En cuanto al primer punto, en 1989 el gobierno mexicano bajo iniciativa del "Plan Brady" establece negociaciones con la banca internacional para reducir la transferencia neta de recursos al exterior. El acuerdo firmado en Febrero de 1990 se anunció como la solución del problema del sobreendeudamiento externo del país y donde prevalecieron las condiciones impuestas por el go-

bierno mexicano. Se negociaron finalmente 48,500 millones de dólares ante un comité representante de aproximadamente 500 bancos acreedores del país. El acuerdo convino lo siguiente: 1) El 41% de los bancos optó por negociar documentos viejos por 19,885 millones de dólares a cambio de Bonos Cupón Cero con descuento por 12,990 millones de dólares respaldados por el Tesoro de los Estados Unidos; 2) El 47% de los bancos decide bajar la tasa de interés a 6.25% sobre un monto de 22,795 millones de dólares en lugar de la tasa que paga México de entre el 9 y el 10%. Aquí, también se emiten Bonos Cupón Cero para garantizar el pago de intereses a la tasa fija establecida; 3) El 12% de los bancos elige conceder dinero fresco hasta por el 25% del saldo por 5,820 millones de dólares, lo que equivale a recibir 1,500 millones anuales de nuevos créditos durante los siguientes cuatro años. Según información de SCHK,²⁷ México obtiene una disminución en el saldo histórico de la deuda externa directa por 6,895 millones de la primera opción, implícita por 7,750 millones de la segunda opción²⁸ y adquiere un activo financiero por 5,960 millones como garantía para cancelar la deuda externa involucrada en las dos primeras opciones hacia el año 2,030. La inversión requerida para la emisión de Bonos Cupón Cero se efectúa con recursos del Fondo Monetario, del Banco Mundial, del Eximbank japonés y reservas internacionales del Banco de México por un monto de 7,000 millones de dólares. Así, de un saldo por 100,384 millones observado en Diciembre de 1988, la deuda externa del país presenta un saldo económico neto²⁹ para el

27.- BANAMEX; Examen de la Situación Económica de México; vol. LXVI, número 771; Febrero de 1990; pags. 73-79.

28.- De 22,580 millones de dólares comprometidos en la segunda opción se pagarán intereses por 1,411 millones anualmente al establecerse una tasa fija del 6.25% anual. El pago de estos intereses, de mantenerse las actuales condiciones en los mercados financieros, equivaldría al servicio de una deuda de 14,800 millones de dólares. La diferencia entre 22,580 millones y 14,800 millones explica la reducción virtual por 7,750 millones por menores pagos de intereses. Idem.; pags. 73-75.

29.- El monto nominal de la deuda externa total del país se estimó para el 31 de Marzo de 1990 en 93,599 millones de dólares. A esta cifra se le excluye la reducción implícita del saldo a la que equivale la disminución de la tasa de interés (7,750 millones de dólares) y los créditos por 5,960 millones de dólares para la conformación de garantías de los nuevos bonos de la deuda (en virtud de que se tiene una contrapartida igual en activos financieros propiedad del gobierno de México), así el saldo económico neto de la deuda externa del país sería equivalente a 79,889 millones de dólares.

Ver en: El Financiero, Lunes 5 de Febrero de 1990, pag. 14.

mes de Marzo de 1990 de 79,889 millones de dólares. Además, durante el periodo 1990-1994 se obtendrá un ahorro anual de 4,071 millones de dólares en la transferencia neta de recursos al exterior (endeudamiento neto menos el pago de intereses externos totales), de manera que se estima representen en el periodo 1989-1994 un promedio del 2.43% del PIB, en contraste al 5.75% del periodo 1982-1988. De igual forma, se espera que el saldo de la deuda externa observe una proporción del 40.69% del PIB durante el mismo periodo, nivel inferior al 61.08% del periodo anterior. Sin embargo, en los últimos cuatro años el pago de intereses de la deuda externa del sector público reclamó divisas por 25,900 millones de dólares, monto ligeramente inferior al realizado en los años previos. Además, sólo en 1992 se pagó por concepto de amortizaciones 16,700 millones de dólares, aunque dentro de éllo se concretó la amortización adelantada por 7,181 millones de dólares en cumplimiento del acuerdo de reestructuración firmado en 1990. Así, se espera para 1993 una reducción significativa del servicio de la deuda externa del sector público en función de la operación de cancelación efectuada en Junio del año pasado y de la continuación de dicho proceso en este año. Aunque, claro esta, tal situación dependerá de las condiciones del mercado internacional de deuda y de los recursos que se obtengan por concepto de la privatización de las empresas públicas. Finalmente, al cierre de 1992, el saldo de la deuda externa neta del sector público llegó a 68,060 millones de dólares, cifra equivalente al 21.7% del PIB que se estima alcanzó la economía mexicana durante 1992. En contraste, el crecimiento de la deuda externa del sector privado empieza a generar inquietud respecto al saldo de las transferencias de recursos al exterior que deberá trasladar nuestro país durante los próximos años. Si bien no se tienen cifras consolidadas del endeudamiento externo del sector privado, las estimaciones más recientes indican un monto superior a los 36,000 millones de dólares al finalizar 1992.

Mientras tanto, la política de apertura comercial siguió su marcha durante la presente administración. La información dis-

ponible señala que en 1989 el valor de las importaciones sujetas al permiso previo se ubicó en 18%, mientras en 1991 sólo el 9% de las compras al exterior eran sujetas a dicho requerimiento e inv lucraban el 2% de las fracciones arancelarias. En este último año se tenían solamente 5 tasas arancelarias de 0 al 20%, siendo el arancel medio del 13.1% y el arancel ponderado con importaciones del 8.7%. El impacto de la apertura comercial se reflejó claramente en la participación del comercio exterior en el producto. Como proporción del PIB, la suma de exportaciones e importaciones representó el 19.9% en 1983, el 23.8% en 1988 y se espera supere el 25% en 1992. Desagregadamente, las exportaciones eran equivalentes al 14% del PIB en 1983, al 11.7% en 1988 y se estima representen alrededor del 10% en 1992; en cambio, a raíz de la drástica reducción de las importaciones en 1983, éstas equivalían al 5.7% del PIB en dicho año, para 1988 representaban el 12.2% y en 1992 se espera una proporción superior al 13%. Es de notar que las exportaciones de mercancías crecieron a una tasa media del 2.36% du rante el periodo 1983-1992, aunque mientras las exportaciones petroleras cayeron en 7.07%, las exportaciones no petroleras aumentaron en 13.20%. Aquí, el fomento a las exportaciones manufacture ras logró relativo éxito en tanto éstas crecieron anualmente en 13.93% en igual periodo. El comportamiento exportador del país se complementa con un incremento del 6.80% en las exportaciones agropecuarias y una disminución del 4.20% en las exportaciones de productos extractivos. Del lado de las importaciones, el crecimiento medio fue del 20.45%, destacando un incremento más moderado durante el periodo 1983-1987 del 10.18% y uno más acelerado para el periodo 1987-1992 del 29.35%. Evidentemente, la mayor apertura comercial asociada al ingreso de México al GATT impactó fuertemente en las importaciones. Así, las de bienes de consumo crecieron en 5.75% en el primer periodo y en 58.02% en el segundo; las de bienes intermedios en 12.36 y 24.01% y las de bienes de capital en 4.60 y 34.34%, respectivamente. En consecuencia, el dinamismo de las exportaciones no bastó para cubrir el acelerado crecimiento de las importaciones, presentandose un agudo desequilibrio en balanza comercial por 20,676 millones de dólares en 1992.

En el fomento a las exportaciones manufactureras, la estrategia de modernización industrial y de comercio exterior establece acciones en dos frentes: en lo interno, continuar promoviendo la calidad y competitividad del aparato productivo nacional a través de la mayor productividad del trabajo que resulte de la capacitación, del fomento a la inversión, de la modernización tecnológica y de la adecuación del marco regulatorio de las actividades económicas; en lo externo, impulsando las negociaciones internacionales buscando promover las exportaciones no petroleras y estableciendo acuerdos comerciales que permitan mayor libertad al flujo de mercancías. En este sentido, en materia de comercio exterior se contemplan medidas fiscales, aduanales, de normalización de aranceles y de promoción de exportaciones para actuar en defensa contra prácticas desleales. Punto nodal en el fomento a las exportaciones no petroleras se ubica en los estímulos para aumentar la capacitación de los recursos humanos y en las facilidades otorgadas para la adquisición, transferencia y adaptación de tecnología, además de establecerse líneas de acción para mejorar el acceso al crédito del Bancomext y Nafin. Paralelamente, el gobierno mexicano continúa brindando asistencia y asesoría a los exportadores nacionales para enfrentar las acusaciones injustificadas de prácticas desleales y dumping en sus productos y se atiende también los reclamos de los productores del país contra importaciones en condiciones de dumping o subvención que otorgan otros países a sus productos.

En el ámbito de las relaciones comerciales, destaca por su importancia las negociaciones efectuadas por México para suscribir un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Precisamente por su importancia dedicamos un apartado por separado para su análisis y posibles repercusiones dentro de la estructura productiva del país. Por otra parte, se realizan consultas previas para establecer un Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea y se trabaja en la eliminación de las barreras comerciales con los países de la Cuenca del Pacífico Asiático. Hacia el sur, a fin de suscribir acuerdos que conduzcan a la conformación de áreas de libre comercio en América

Latina y el Caribe, se constituyó la Comisión Administrativa de Complementación Económica México-Chile; se firmó el Acuerdo Marco Multilateral entre nuestro país y centroamérica para establecer los principios normativos fundamentales que deberán incluir las negociaciones bilaterales entre México y cada uno de los países centroamericanos. En el marco del Grupo de los Tres, Colombia, Venezuela y México continuarán las reuniones de análisis tendientes a suscribir un tratado de libre comercio. En el mismo tenor, con Bolivia se avanza en la definición del marco normativo y se negocia actualmente el programa de liberación comercial. El empeño puesto por la presente administración en el rubro del comercio exterior se observa al destacar que durante los primeros cuatro años de gobierno de Salinas de Gortari se han negociado 196 tratados, convenios o acuerdos en materia económica, comercial y de complementación científica y tecnológica, siendo en el sexenio de Miguel de la Madrid 93 los realizados.

En cuanto a la desincorporación de empresas públicas, el proceso tomó más fuerza durante el gobierno de Salinas de Gortari debido a la profundización en la política de ajuste impuesta a raíz del acuerdo firmado con la banca internacional en 1986. Esto es, la transferencia de empresas públicas al sector privado es el resultado de la renegociación de la deuda externa del país en tanto los organismos financieros internacionales consideran este mecanismo como determinante para reducir las cargas financieras del sector público. En todo caso, la crisis económica, la astringencia financiera del Estado y las presiones externas han sido las razones que justifican los procesos de privatización de las empresas públicas. Entonces, en los primeros cuatro años de gobierno de Salinas de Gortari el proceso involucró a entidades públicas de mayor tamaño precisamente bajo el argumento de la incapacidad financiera del Estado para atender los requerimientos de inversión de estas empresas. Así, se puso en venta Teléfonos de México la empresa más grande de Latinoamérica, los 18 bancos comerciales del país, Fertimex, Azúcar S. A., Sicartsa, AHMSA, Cananea, Compañía Real del Monte, Forestal Vicente Guerrero, Instituto Mexicano del Café, Productos Forestales Mexicanos y compañías filiales y

regionales de Conasupo. Por su parte, se pretende otorgar en concesión Aeropuertos y Servicios Auxiliares, Caminos y Puentes Federales y Servicios conexos, Autotransporte Urbano Ruta 100, Servicios de Transporte Eléctrico del D. F., Sistema de Transporte Colectivo (METRO), Loteria Nacional y Pronósticos para la Asistencia Pública. La venta de empresas públicas se espera concluya en 1993 con el paquete de medios de comunicación del Estado: Canal 13, Canal 7, Impulsora de T. V. de Chihuahua, El Nacional, los Estudios América y las 180 salas que integran la red exhibidora de COTSA. Asimismo, destaca por su importancia la desincorporación de la planta industrial que conforma la petroquímica secundaria propiedad de PEMEX. Aunque la participación del capital privado en la industria petrolera se encuentra vedada por la Constitución la estrategia gubernamental para atraer inversión extranjera pretende darle la vuelta a la Carta Magna mediante la reclasificación de la petroquímica básica, reduciendo a sólo 8 los productos considerados petroquímicos. Sin embargo, los productos presentados como petroquímicos básicos deben ser técnicamente llamados como subproductos en tanto aparecen simultáneamente en el proceso de tratamiento del gas natural y del petróleo crudo. Así, las actividades de PEMEX se reducirán a la exploración, explotación y distribución de gas natural y petróleo crudo; mientras la planta petroquímica pasa al sector privado, nacional o extranjero. La desincorporación procederá a través del esquema de "condominio", en cual consiste en que las principales plantas de insumos básicos se transfieran mediante acciones equitativamente distribuidas de acuerdo con las necesidades de producción de las empresas. La intención del mecanismo es evitar la creación de monopolios en la industria petroquímica que controlen precios y volúmenes en la producción de los insumos básicos requeridos por la industria nacional. La licitación para la venta de la planta petroquímica contempla la liquidación de todos los empleados, es decir, que las plantas en venta se ofrezcan sin trabajadores; el compromiso de integrar cadenas completas para asegurar el abasto de materias primas y el establecimiento de contratos de suministros que garanticen la seguridad en cuanto a cantidades y precios de los abaste

cimientos de PEMEX. Por último, contrario a la clausula ganada dentro de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio que resguardaba para las empresas mexicanas la primera venta de las empresas del Estado, la postura de PEMEX es convocar en todas las licitaciones a empresas extranjeras. Por ello, los principales industriales petroquímicos del país, como ALFA, CYDSA, IDESA y Celanese, negocian entre sí y con empresas extranjeras para presentar posturas comunes que les aseguren el triunfo en la subasta y han solicitado a PEMEX y a la Secretaría de Hacienda el derecho de contraofertar cualquier propuesta estadounidense.

Visto así, el retiro del Estado de las actividades económicas se refleja claramente en la participación de las empresas desincorporadas dentro del PIB del sector público. En el periodo 1983-1991 dichas empresas aportaban el 42.35% del PIB, sin contabilizar a PEMEX. Por sectores, las empresas vendidas participaban con el 82.4% del PIB de la industria manufacturera del sector público; le siguen con el 65.7% servicios financieros, seguros y bienes inmuebles; con 48% minería; con 38.1% transporte, almacenamiento y comunicación; con 25.1% comercio, restaurantes y hoteles y con 19.3% el sector agropecuario, silvícola y pesca. Más importante aún es el hecho de que el gasto de los organismos y empresas dentro del presupuesto pasó de una proporción del PIB total del 20.9% al inicio de la administración de Miguel de la Madrid a sólo el 11% en el tercer año del sexenio salinista. Por su parte, un grupo de 24 entidades controladas en 1983 generaban ingresos por la vía de la venta de bienes y servicios públicos equivalentes al 14.2% del PIB; para 1991 los recursos obtenidos representaron el 11.4%. En este sentido, el proceso de desincorporación ha contribuido en el saneamiento de las finanzas públicas, de manera que para 1992 se obtiene un superávit financiero del 0.5% del PIB y al considerar los ingresos provenientes de la desincorporación de empresas públicas el superávit ascendió al 3.4%, aunque está también como resultado de la disciplina del gasto público, de la ampliación de la base gravable y del número de contribuyentes, del alivio en el servicio de la deuda externa y de la reducción

de las cargas financieras al cancelar pasivos vía ingresos extraordinarios.³⁰

Hasta Septiembre de 1992 existían sólo 221 entidades públicas, de las cuales 83 eran organismos descentralizados, 102 empresas de participación mayoritaria y 36 fideicomisos públicos. Asimismo, se encontraban 63 entidades en proceso de desincorporación, donde sobresalen las empresas de comunicación propiedad del Estado y cerca de la mitad de las plantas petroquímicas de Petróleos Mexicanos (Camargo, Morelos, Cosoleacaque, Lázaro Cárdenas y Salamanca, entre otras). En consecuencia, la participación estatal se concentra en las empresas estratégicas que el Artículo 28 de la Constitución le confiere: Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Compañía de Luz y Fuerza del Centro (o su similar cuando se liquide y se dé paso a otra entidad), Ferrocarriles Nacionales, Servicio Postal Mexicano, Banco de México, Casa de Moneda y Telégrafos Nacionales. Además, el Estado mantiene su participación en aquellas entidades consideradas prioritarias para la realización de funciones de beneficio social y desarrollo regional, tal es el caso de los servicios de salud, vivienda, educación y abasto de productos básicos, actividades que se desarrollan por conducto del IMSS, ISSSTE, INFONAVIT, IPN, Colegio de Bachilleres y Conasupo, entre otras.

Ahora bien, el comportamiento de la economía durante los cuatro primeros años de gobierno de Salinas de Gortari se ha significado por presentar tasas de crecimiento en el PIB por arriba del aumento poblacional, abatimiento del fenómeno inflacionario y agudización del desequilibrio en balanza comercial y en cuenta corriente. Así, en el periodo 1989-1992 el PIB creció en promedio anual en 3.60%, siendo el incremento medio de la formación bruta de capital fijo del 9.43% y de la producción industrial de 3.93%. Sin embargo, aunque el comportamiento de los tres indicadores básicos de la acumulación han resultado positivos, en los dos últimos años se observa una desaceleración de la economía asociada a

30.- La deuda interna del gobierno federal con respecto del PIB descendió del 27.9% en 1988, al 11.9% al cierre de 1992. En: El Financiero, Martes 24 de Agosto de 1993, pag. 4, con información de SHCP y Banco de México.

factores coyunturales, como la incertidumbre en la conclusión del Tratado de Libre Comercio, y sobre todo a la supeditación del crecimiento económico al abatimiento de la inflación. Esto es, la estrategia económica del gobierno de Salinas de Gortari privilegia el combate a la inflación como un requisito para establecer bases más sanas para el crecimiento económico, de manera que éste no de senvoque en estrangulamientos en el aparato productivo, ni conduzca a una nueva crisis económica. Entonces, las metas establecidas en el PND para la segunda mitad de la presente administración difícilmente se alcanzarán en tanto en 1992 se observó un crecimiento en el PIB del 2.7%, nivel un punto por abajo del año anterior y aún distante del rango estimado del 5.3 a 6.0%. Del lado de la producción industrial, el incremento en 1992 fue del 2.8%, casi la mitad del ritmo de dos años antes y lejano del 5.6 a 6.5% fijado en el PND. Mientras, la inversión fija bruta aumentó en 8.5%, porcentaje similar al del año anterior y cercano al rango estimado de entre 8.8 y 9.7%.

En cuanto al control del índice de precios, los resultados arrojan un balance relativamente exitoso. En 1989 el ritmo inflacionario se redujo a 19.7%, nivel dos tercios inferior al observado un año antes. Sin embargo, para 1990 se reactiva el alza de precios alcanzando una variación del 29.9%, más de 10 puntos sobre el nivel precedente. En éste año, se argumentó la incapacidad de la economía para soportar un crecimiento acelerado (4.4%) y el escaso avance en la reducción del déficit financiero del sector público (del 5.6 al 4.0% en proporción del PIB) para explicar la reactivación de la inflación. Ante esta situación, el gobierno reforzó la política antiinflacionaria para 1991 obteniéndose un aumento en los precios del 18.8%. La reducción de 11 puntos en el ritmo inflacionario se acompañó con un crecimiento de la economía del 3.6% y una disminución del déficit financiero a sólo el 1.0% del PIB (sin considerar ingresos extraordinarios), lo cual abrigaba expectativas favorables sobre el futuro comportamiento económico del país. Pero en 1992, los objetivos de reducir la inflación a un dígito y de alcanzar un crecimiento en el producto del 3.5% no se cumplieron. El índice de precios aumentó en 11.9% y la eco-

nomía sólo creció en 2.7%, dejando entrever las dificultades para acceder a un desarrollo que conjugue estabilidad de precios y crecimiento económico, soportes indispensables para la generación de empleos mejor remunerados. En relación a esto, es importante destacar que, mientras el salario mínimo perdió entre 1988 y 1991 el 18.5% de su poder de compra, las remuneraciones medias en la industria manufacturera se elevaron en 16% en igual periodo, aunque dicho aumento fue particularmente determinado por los incrementos en las prestaciones y en los sueldos pagados a empleados, comisionistas y ejecutivos.³¹ En el mismo tenor, el crecimiento del empleo durante 1992 fue de sólo el 2.8%, siendo un año antes de 7.3% el incremento. Así, al cierre de éste año las estimaciones del INEGI ubican en 3.2% la tasa de desempleo abierto, medio punto por arriba del nivel de 1991, y en alrededor de 3 millones el número de mexicanos en edad de trabajar que se encuentran desocupados.

Sin embargo, el punto más frágil del programa económico de la administración de Salinas de Gortari se encuentra en el sector externo de la economía. Durante el periodo 1989-1992, las exportaciones crecieron a una tasa anual del 6.4%, mientras las importaciones lo hicieron en 23.7% también anualmente. En consecuencia, el déficit en balanza comercial se elevó de 2,596 millones de dólares en 1988, a 20,676 millones de dólares en 1992. Es decir, en los primeros cuatro años del gobierno salinista el desequilibrio comercial se multiplicó por ocho, siendo hasta el momento el punto más vulnerable de la economía mexicana para consolidar la estabilidad y el crecimiento. Visto así, los efectos más inmediatos de las acciones instrumentadas en materia de comercio exterior se presentan en el marcado deterioro de las cuentas externas del país, sin lograr inducir efectivamente la reconversión de la planta productiva nacional. Como veremos en el apartado siguiente, las políticas económicas ejecutadas en la última década no han sido lo suficientemente profundas como para provocar la transformación de los procesos productivos y del perfil exportador de la industria mexicana. Asimismo, diez años de políticas de ajuste han terminado por inhibir las actividades económicas pro-

31.- I.A.E.; Op. cit.; pag. 6.

ducto de las excesivas normas y leyes tributarias, los elevados costos del financiamiento y los efectos de la rápida apertura comercial. Del lado de la demanda, los recortes en el gasto público y la pérdida en el poder de compra de las clases trabajadoras han deprimido aún más el mercado interno, mientras la escasa competitividad en precio y calidad de la producción nacional limita su acceso al mercado mundial.

Volveremos a ocuparnos de esta situación cuando realicemos las conclusiones de este trabajo, por el momento es importante tener presente los alcances del programa de reorganización económica puesto en marcha tras la crisis de 1982 para convertir al país en una potencia industrial intermedia exportadora de bienes manufacturados. En primer lugar, destaca que al retiro del Estado de las actividades propiamente productivas le corresponde un mayor intervencionismo en el quehacer cotidiano de las empresas por el número de ordenamientos que regulan las actividades económicas.³² Además, la menor participación del Estado en la economía no ha sido debidamente compensada por la iniciativa privada en tanto ésta se muestra aún vacilante para asumir la dirección del siste-

32.- En voz de organizaciones como Coparnex, Concamin y Canacindra los empresarios han manifestado su inconformidad por la cantidad de trámites y reglamentos que deben de cumplir para la realización de sus actividades. Tan sólo para la instalación de una empresa en el Distrito Federal se tienen que realizar cuando menos entre 25 y 35 diligencias ante seis dependencias gubernamentales: Alta o Apertura, Manifestación Estadística, Patrón de Proveedores de la Administración Pública Federal (SHCP); Constancia de Zonificación, Autorización de Uso del Suelo, Alineamiento y No Oficial, Licencia de Construcción, Patrón Delegacional, Vo. Bo. de Prevención de Incendios, Vo. Bo. de Operación y Seguridad, Licencia de Anuncios Exteriores, Licencia de Anuncios en Vehículos, Licencia de Funcionamiento (giros reglamentados), Licencia de Uso de Instalaciones Eléctricas (DDF); Autorización de Planos Eléctricos, Autorización de Planos de Instalación de Gas, Registro de precios (en su caso), Autorización de precios (productos controlados), Obtención del NOM (en su caso), Verificación de Aparatos de Pesas y Medidas, Registro de Marca (SECOFI); Licencia Sanitaria, Registro de Responsable Técnico (en su caso), Tarjetas Sanitarias para Empleados (en su caso) (SSA); Afiliación y Cuota de Pagos al Seguro Social (IMSS); Comisión Mixta de Seguridad e Higiene del Trabajo, Comisión Mixta de Capacitación, Licencias para Trabajadores (en su caso) (STyPS). Si además la industria a instalar es considerada contaminante y gran consumidora de agua y energía, o bien, requiere exportar, importar y obtener financiamiento, entonces el número de trámites puede aumentar hasta en 50% según el caso. Esto sin olvidar las disposiciones fiscales que regularmente deben de cumplir las empresas, como son los pagos provisionales del ISR, del IVA y del Impuesto del 2% a los Activos. En consecuencia, se desvían recursos de la esfera propiamente productiva, se elevan los costos, se impide la planeación estratégica de los negocios y se desalienta la inversión. Véase en: Aguilera López, Salomón; Producir o Tramitar, Dilema Actual del Industrial. Colaboración semanal de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINDRA), en El Financiero, Miércoles 31 de Mayo de 1989, pag. 50.

ma económico. En segundo lugar, la atrofia estructural de la industria nacional manifiesta en la desarticulación existente entre las distintas ramas productivas se ha traducido en un crecimiento acelerado de las importaciones que, ante el reducido dinamismo de las exportaciones, demanda importantes recursos del exterior para financiar el déficit comercial de ello resultante. Al estar cancelada la vía del endeudamiento externo, el Estado mexicano promueve la participación de la inversión extranjera para subsanar la generación propia de divisas y la inanición de la clase empresarial mexicana. Entonces, es de esperarse una mayor participación del capital externo como agente dinamizador del crecimiento económico. Por último, todavía está pendiente la gran deuda social derivada de las políticas de austeridad aplicadas para solventar la crisis y reestructurar la economía. Así, queda por resolver la pérdida acumulada en la pasada década del 60% del poder adquisitivo de los asalariados, la creación de las oportunidades de empleo de mandadas cada año por un millón de personas que se incorporan a la fuerza de trabajo y la elevación de los estándares de vida de los 40 millones de mexicanos situados en condiciones de pobreza y extrema pobreza. Aunque se están realizando esfuerzos, el panorama es incierto y poco alentador pensando en un desarrollo económico no excluyente de casi la mitad de la población del país. Así, habrá que reconocer la estructura industrial de México y los avances en la reconversión de los procesos productivos para destacar los retos y las potencialidades de nuestra economía para transitar hacia el siglo XXI con la expectativa de construir una sociedad más justa y equitativa.

b) LA RECONVERSION INDUSTRIAL EN MEXICO.

Antes de iniciar el estudio sobre el tema en el caso particular de México conviene retomar algunos de los rasgos básicos expuestos en el capítulo IV para establecer los lineamientos del análisis que se pretende. Por reconversión industrial se entiende el constante proceso de reestructuración de los procesos productivos derivado del incesante progreso tecnológico y de variaciones en los precios relativos de los insumos. Por lo tanto, es la

reconversión una condición innata del funcionamiento del modo de producción capitalista presente desde que tiene lugar la Revolución Industrial a fines del siglo XVIII. Sin embargo, la continua adaptación de los procesos productivos a los cambios tecnológicos también se presenta como mecanismo de ajuste en tanto constituye la respuesta más coherente del sistema capitalista para enfrentar la crisis económica. Esto es, para contrarrestar la tendencial caída en la tasa de ganancia se acelera la innovación tecnológica para elevar la productividad y eficiencia de los procesos de trabajo haciendo un mejor uso de los factores de la producción. En consecuencia, entendamos la reconversión industrial en una doble dimensión: como un proceso continuo de mutaciones en la lógica y en las estructuras productivas del sistema capitalista y como un mecanismo de ajuste para sortear la crisis económica.

Ahora bien, la reestructuración de los procesos productivos no sólo se limita a la modernización tecnológica, también impone cambios en las relaciones trabajo asalariado-capital y una recomposición del Estado ante la nueva realidad económica y social. En torno a los años setenta, la disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo evidenciaron el agotamiento de las formas de producción y de organización del trabajo del tipo ford-tayloristas,³³ soportes de la valorización del capi-

33.- A partir de la segunda Revolución Industrial, presente desde mediados del siglo XIX, se ponen en marcha nuevos principios de organización del trabajo tendientes a configurar sistemas de fuerzas productivas capaces de asociar íntimamente la extracción de plusvalor absoluto y relativo. El taylorismo se define como el conjunto de relaciones de producción que tienden a acelerar la cadencia de los ciclos de movimiento en los puestos de trabajo y a disminuir el tiempo muerto de la jornada laboral. Así, mediante principios generales de organización del trabajo se reduce el grado de autonomía de los trabajadores, sometiendo a una vigilancia y a un control permanente en la ejecución de la norma de rendimiento. El taylorismo encuentra su conclusión lógica en la organización del trabajo en equipo, que utiliza un capital fijo de un valor elevadísimo plasmado en infraestructuras productivas de funcionamiento muy costoso y cuyo período de vida es largo respecto al pago de los salarios. El fordismo es una superación del taylorismo, en cuanto designa un conjunto de transformaciones en el proceso de trabajo ligados a los cambios en las condiciones de existencia del trabajo asalariado que originan la formación de una norma social de consumo y tienden a institucionalizar la lucha económica de clases en la negociación colectiva. Caracteriza un nuevo estadio en la regulación del capitalismo, el del régimen de acumulación intensivo, en el que la clase capitalista intenta gestionar la reproducción global de la fuerza de trabajo a través de la articulación del proceso de producción y del modo de consumo, instaurando la producción en masa, clave de la universalización del trabajo asalariado. En: Aglietta, Michel; Regulación y Crisis del Capitalismo; Siglo XXI Editores; México; 1979; pags. 90-94.

tal durante la fase expansiva de la posguerra. En este periodo, los procesos productivos se modernizaron mediante la inversión, está implicó aumentos en la productividad y nuevos principios de organización del trabajo. A partir de aquí, los asalariados incrementaron su participación en los frutos del progreso, de manera que los aumentos en los salarios reales confluyeron en una mayor capacidad de producción de bienes de consumo y elló reclamó un vigoroso crecimiento en la producción de bienes de capital demandando, en consecuencia, fuertes sumas de inversión retroalimentando el proceso.

Las formas de producción y de organización del trabajo señaladas exigían que la demanda se ajustara a los ritmos de la producción en serie debido al predominio de tecnologías rígidas, altamente especializadas y operadas por obreros semi o descalificados produciendo para mercados supranacionales claramente definidos. Se asocian particularmente con estructuras de competencia oligopólica que requerían de un conjunto amplio de instituciones regulatorias para vincular la producción con los consumos en masa. Pero el agotamiento de los mercados para la producción en serie en los países industrializados, la dislocación del paradigma hasta entonces vigente en la división internacional del trabajo y la crisis de las materias primas tradicionales imprimieron cambios trascendentales en la economía mundial a partir de dichos años. Se impuso la necesidad de utilizar tecnologías flexibles que se ajustaran al comportamiento de la demanda, empleando maquinaria multifuncional y sumamente sofisticada para producir con propósitos varios en atención a mercados mucho más amplios y en constante movimiento. Con estos fundamentos se abre un mayor campo de posibilidades en la asignación de los recursos productivos, haciéndolos fácilmente relocalizables al fabricar mercancías altamente estandarizadas y tornando las decisiones de inversión menos dependientes del comportamiento de la demanda, con lo cual se reducen significativamente los riesgos asociados a élla.

Como señalamos, la reconversión de las estructuras productivas mediante la incorporación del progreso técnico genera pro-

fundas transformaciones, de las cuales nos interesa destacar aquellas que impactan sobre los trabajadores y el Estado. En cuanto a las relaciones trabajo asalariado-capital, la reestructuración pretende establecer una nueva modalidad de consumo productivo de la fuerza de trabajo, expresión fundamental en la lucha por redefinir sus condiciones de venta y de reconstitución. En este sentido, se experimentan cambios en las formas de organización, de remuneración y de participación del trabajo dentro de las empresas. En principio de cuentas, la estructura de las remuneraciones del trabajo y las garantías laborales sufren el impacto del progreso tecnológico en curso y de la extrema variabilidad de la coyuntura económica. Esto es, se invierte la relación existente entre salarios y ganancias, de manera que ahora se privilegian los beneficios capitalistas considerados como necesarios para reactivar la inversión, mientras los salarios pasan a segundo término quedando como saldo. Esta concepción deriva del hecho de que los salarios son ante todo un costo, costo que perjudica la competencia y las finanzas de las empresas, además de clasificarse el desempleo como resultado del exceso de salario real en relación a la productividad. Entonces, se gesta un nuevo modelo de relación salarial sustentado en la flexibilización del trabajo que involucra entre otros aspectos: una mayor velocidad de ajuste en el empleo, una constante adaptabilidad de la jornada laboral a la demanda cambiante en volumen y composición, un importante auge del trabajo parcial y, como consecuencia de todo ello, una creciente práctica de los contratos de duración limitada. Completa el cuadro la drástica reducción de los subsidios y transferencias gubernamentales producto de la racionalización de los diferentes elementos del sistema de seguridad auspiciados por el Estado.

En el campo de las calificaciones del trabajo, contrasta a su flexibilización la exigencia de una fuerza laboral sin tradición de lucha y de organización, de nivel educativo tendencialmente más elevado, que utilice tecnologías modernas y pese a la mayor subordinación del trabajador al factor capital disponga de una forma de razonamiento más abstracta capaz de restaurar el control humano sobre los procesos de producción. En resumen, pérdida

de las conquistas laborales acumuladas tras largos años de lucha, sensibilidad del factor trabajo a los ritmos de la actividad económica, creciente grado de calificación de los obreros para desempeñar múltiples tareas en los procesos de trabajo y mayor capacidad de responsabilidad e iniciativa en favor de las empresas constituyen los argumentos que dan forma a las nuevas condiciones de organización y remuneración del trabajo ante el vertiginoso progreso de la ciencia y la tecnología aplicado en los negocios.

Por parte del Estado, la reestructuración presupone la privatización de las empresas públicas y la liquidación de las plantas ineficientes. Significa la reconversión de la industria paraestatal para elevar la productividad y reducir costos en aquellas áreas consideradas estratégicas y prioritarias para el desarrollo. Es decir, en busca de la reorganización económica para enfrentar la crisis se pretende racionalizar las pautas de la intervención estatal en la economía. Esta situación, se inscribe en la transformación del Estado-propietario, promotor del crecimiento a través del gasto público deficitario; en el Estado-rector, regulador de las actividades productivas bajo la conducción del mercado. Precisamente, la inconsistencia del paradigma keynesiano para articular una respuesta a la crisis de los años setenta y su incapacidad para propiciar nuevos mecanismos de regulación del sistema capitalista en correspondencia con los profundos cambios experimentados en la economía mundial a partir de dicha década, allanaron el camino para el reencuentro con los postulados neoclásicos. Así, bajo el argumento del exceso de dinero en circulación, la ortodoxia monetarista decide cancelar prácticamente la emisión monetaria, aumentar las tasas de interés y suspender la política de créditos baratos como solución positiva de la crisis. Además, para reducir el déficit fiscal del Estado procede a la privatización de las empresas públicas, a la eliminación de los subsidios y transferencias gubernamentales y a la elevación de las tasas impositivas y de la base gravable. De esta forma, los nuevos aires neoliberales pretenden que la asignación de los recursos y el desenvolvimiento de las actividades productivas se regulen por conducto de las leyes del mercado. En conclusión, privatización de

la industria paraestatal, finanzas públicas equilibradas y desregulación gubernamental dominan el proceso de reestructuración emprendido para elevar la eficiencia de la participación del Estado en la economía.

Ahora bien, para el estudio de la reconversión industrial en México interesa fundamentalmente reconocer las condiciones a través de las cuales se procede a dinamizar la reestructuración de los procesos productivos, identificando las ramas industriales que ejercen el liderazgo tecnológico y ubicando los agentes económicos partícipes del proceso. Paralelamente, es importante destacar la participación del Estado para inducir en las empresas la reconversión mediante la política del cambio estructural instrumentada a partir de 1983. Frente a este panorama, se estará en posibilidades de observar las repercusiones de la modernización productiva en relación con las clases trabajadoras. Particularmente, resaltar el impacto sobre las remuneraciones salariales, el empleo, la flexibilización de la jornada laboral y el grado de calificación de la fuerza de trabajo. Desde luego, la intención es evaluar de manera conjunta los esfuerzos realizados para elevar la productividad y competitividad de la planta productiva nacional para incursionar decididamente en la economía mundial teniendo como finalidad consolidar el proyecto de desarrollo sustentado en el modelo secundario-exportador.

En base al análisis precedente, en cuanto a las medidas aplicadas por el gobierno mexicano para enfrentar la crisis y reestructurar la economía, se tiene que el país ha transitado por una década plagada de múltiples restricciones económicas y financieras como para propiciar efectivamente la ansiada reestructuración industrial. El comportamiento económico se caracterizó por presentar ciclos recurrentes de expansión y recesión, siendo el saldo sumamente endeble para avanzar sustancialmente en la modernización de la planta productiva. El crecimiento del PIB observó una tasa media de 1.5%, en tanto la producción industrial aumentó en 1.7%. Sin embargo, la principal limitación se localizó en el pobre desempeño de la inversión: durante el periodo 1983-1992 la

formación bruta de capital fijo prácticamente permaneció estancada (con un crecimiento promedio de 0.13%), producto de una caída anual de casi 9 puntos porcentuales hasta 1987 y una recuperación de 10 puntos porcentuales entre 1988 y 1992. Aquí, es importante señalar que, mientras la inversión pública disminuyó en 7.28%, la inversión privada aumentó en 2.72%, ambas anualmente. De esta forma, la participación del sector privado en el rubro de la construcción se elevó del 52% en 1983, al 64% en 1992 y en el renglón de maquinaria y equipo de producción del 72 al 92%, respectivamente. En este sentido, las restricciones financieras del Estado en materia de gasto público y el viraje en la concepción del desarrollo cedieron su lugar a la iniciativa privada como agente dinamizador de la economía, aunque todavía sin la profundidad necesaria como para consolidar un crecimiento autosostenido en el largo plazo.

Adicionalmente, a pesar de los esfuerzos realizados la inversión fija bruta no ha alcanzado la proporción estimada del 25% del PIB, encontrándose hasta 1992 tres puntos porcentuales por debajo de lo establecido en el PND. Esto, como resultado de una pérdida de participación del ahorro interno en el financiamiento de la inversión: como porcentaje del Producto representó en 1983 el 12.5%, para 1992 era equivalente al 8.5%; mientras tanto, el ahorro interno real decreció en 3% anual durante el periodo para ubicarse en 11% como proporción del Ingreso Nacional Disponible en éste último año, siendo una década atrás igual al 15%. Por otra parte, la pesada carga de la deuda externa del país impuso severas restricciones financieras al proyecto de modernización productiva debido a la continua transferencia de recursos al exterior. Sólo el pago de intereses reclamó divisas por 9,166 millones de dólares anualmente, monto equivalente al 5% del PIB y al 40% de las exportaciones de cada año. Además, se realizaron amortizaciones por 7,673 millones de dólares por parte del sector público (3.91% del PIB) y por 2,438 millones de dólares por parte del sector privado (1.24% del PIB), con lo cual el servicio de la deuda externa ascendió al 10% del Producto anualmente. Por último, el saldo de la balanza comercial resultó también insuficiente para

financiar la reestructuración productiva, toda vez que el reducido dinamismo de las exportaciones (2.63%) y el acelerado crecimiento de las importaciones (12.35%) transformó un superávit de 13,286 millones de dólares obtenido en 1983, en un preocupante déficit de 20,676 millones de dólares en 1992.

De esta manera, a partir de 1989 se profundizó en la promoción de la inversión extranjera y se propusieron las negociaciones de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos para impulsar las exportaciones, amén de concluirse la reestructuración de la deuda externa del sector público, con la finalidad de ampliar la disponibilidad de recursos para la inversión productiva. Si bien los resultados de las negociaciones con la banca internacional permitieron reducir el pago de intereses a menos del 3% del PIB en los primeros años de la década de los noventa (un ahorro de más de dos mil millones de dólares) y los alcances del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica en materia de exportaciones e inversión se observarán hasta el mediano plazo, la urgencia de modernizar a la planta productiva nacional para incorporarnos a tiempo en las nuevas corrientes tecnológicas y comerciales de la economía mundial, ha llevado al gobierno mexicano a modificar la Ley de Inversiones Extranjeras para reactivar la inversión y subsanar el déficit comercial. Así, se abrió el mercado de valores al capital externo y se permitió su participación hasta el 100% de las acciones en un buen número de ramas industriales. Esto, contribuyó a duplicar el flujo de divisas por inversión extranjera directa, de 2,216 millones de dólares entre 1983 y 1988, a 4,735 millones de dólares entre 1989 y 1992. Además, el ahorro externo como proporción del PIB representó más del 6% en el financiamiento de la inversión fija bruta de 1992.

En estas condiciones, la reestructuración de los procesos productivos se encuentra particularmente determinada por la capacidad real de financiamiento del país y la participación cada vez mayor del capital externo en la inversión. Asimismo, la drástica reordenación económica puesta en marcha por el gobierno mexicano y las profundas transformaciones en la economía mundial obligan a acelerar la incorporación del progreso tecnológico para elevar la

productividad y competitividad de la producción nacional en aras de incursionar favorablemente en los flujos del comercio internacional. Entonces, la duda que surge es si la reconversión industrial es el resultado de un proyecto nacional susceptible de constituir el factor dinamizador de la economía mexicana; o bien, es la respuesta del capital transnacional para enfrentar la crisis económica y la creciente competencia teniendo como argumentos la recomposición de los mercados y la nueva división internacional del trabajo.

Evidentemente, la política del cambio estructural instrumentada por los gobiernos de MMH y CSG presenta un balance relativamente exitoso a nivel macroeconómico, pero no ha bastado para impulsar efectivamente la revolución microindustrial. En todo caso, sólo las grandes empresas que cuentan con recursos para la inversión y tienen acceso al crédito externo han procedido a la reestructuración productiva, administrativa y de gestión financiera bajo la determinante de la fuerte competencia por los mercados. En tanto, las micro y pequeñas empresas que representan cerca del 93 por ciento de los establecimientos industriales del país, carecen de capacidad de financiamiento por lo cual deben recurrir a un crédito muy limitado y sumamente costoso para realizar mejoras en sus procesos productivos. Por ejemplo, en 1990 del total de establecimientos censados (agropecuarios, industriales y comerciales) la banca comercial sólo financió a 25,000 empresas (2%) y Nacional Financiera otorgó apoyos crediticios a otras 13,700 (1%), más 2% el resto de los bancos de fomento (Bancamex, Bampenco, etc.). Esto es, el 95% de los micro y pequeños empresarios no tuvieron acceso al crédito del sistema financiero nacional en dicho año. Además, las dificultades para reducir las tasas de interés han determinado que los costos del financiamiento resultaran muy elevados (entre 60 y 25% anual), niveles de tres a cinco veces superiores a los existentes en los Estados Unidos. Ante esta situación, un informe de Nacional Financiera³⁴ revela que sólo 5% de las empresas del país produce con tecnología de punta, 15% con tecnolo-

34.- Documento presentado por Nacional Financiera en el Foro Permanente de Información sobre el T.L.C., celebrado en Septiembre de 1991.

gía actual y 80% se tiene que conformar con tecnología obsoleta, lo cual indica la necesidad imperiosa de implementar un programa extensivo y urgente de modernización tecnológica.

En este contexto, es importante destacar que la reconversión industrial en nuestro país se presenta particularmente asociada a una doble dependencia externa. En primer lugar, en ausencia de un desarrollo profundo en el subsector I-a productor de maquinaria y equipo de producción, la incorporación del progreso técnico se ha realizado tradicionalmente a través de inversión extranjera directa y de transferencia de tecnología. Sin embargo, estos mecanismos imponen múltiples problemas en la estructura productiva nacional: Por un lado, se encuentran los derivados de las propias características de los equipos importados, como son la tendencia a operar regularmente con capacidad ociosa debido a que la escala de producción está enfocada hacia mercados mucho más amplios, la reducida participación en la generación de empleos en tanto son básicamente intensivos en capital y la imposibilidad de superar el rezago en competitividad para incursionar en los mercados de exportación producto de la incorporación de tecnologías de segunda mano; ya obsoletas en el país de origen; del otro lado, se tiene la permanente demanda de divisas por parte de la planta productiva para sufragar las adquisiciones de medios de producción, además de los gastos relacionados con su importación, tales como asistencia técnica, regalías, refacciones e insumos. En segundo lugar, ante el escaso dinamismo de las exportaciones, el deterioro en los términos de intercambio con el exterior y la limitada capacidad de ahorro del país, se recurre progresivamente al capital externo para financiar dichas adquisiciones y gastos. Empero, sea a través de inversión extranjera directa o de endeudamiento externo, los costos para nuestro país resultan insostenibles en el largo plazo debido a que se expresan finalmente en un constante desequilibrio en las cuentas externas, reduciendo las posibilidades de un crecimiento autosostenido producto de la continua transferencia del excedente económico generado internamente hacia el resto del mundo por la vía de los pagos asociados a la IED y los intereses de la deuda externa.

Ahora bien, dentro de este contexto se esta verificando en México un proceso de reestructuración productiva introducido por las empresas transnacionales en el marco de la segmentación y re-localización de sus procesos de trabajo. Tal es así que los avances más espectaculares de la reconversión se localizan en este tipo de empresas situadas en las industrias automotriz, electrónica, química y maquiladora, en tanto el proceso no tiene una determinante nacional sino que se deriva de las cambiantes condiciones competitivas de la economía mundial. Esto es, la fuerte competencia en el mercado al que van dirigidos sus productos (principalmente el de los Estados Unidos) implica sujetarse a normas de costos y calidad que repercuten sobre las relaciones salariales y contractuales de estas empresas, así como en el nivel de la tecnología utilizada. Es decir, mientras las plantas instaladas en el país pagan salarios muy bajos y las prestaciones sociales y la intervención sindical en las condiciones de trabajo son menores con respecto a las existentes en las matrices, los requerimientos de calidad homogénea provocan que las transnacionales tiendan a introducir tecnologías de punta y procesos muy automatizados. En este sentido, las principales industrias exportadoras no son las llamadas tradicionales, intensivas en fuerza de trabajo, sino aquellas que han incorporado procesos modernos de producción y organización, junto con niveles salariales muy bajos. Además, por lo regular dichas empresas reciben por parte del Estado donación de terrenos, facilidades en la construcción de instalaciones de agua potable, electricidad y de todos los servicios que necesita una factoría para producir, lo cual ha llevado a expresar que éste tipo de inversión es el principal atractivo para las transnacionales y no, como se afirma, el bajo costo de la fuerza de trabajo.

A nivel nacional, como se señaló, la reestructuración productiva a tenido que desarrollarse en un marco de recursos limitados donde se observan restricciones importantes relacionadas con la reducida oferta de financiamiento, las elevadas tasas de interés y el estancamiento de la inversión. Asimismo, en la coyuntura internacional se enfrentan dificultades derivadas del lento crecimiento de la economía mundial, la agudización de barreras protec-

cionistas (arancelarias y, sobre todo, no arancelarias), la caída en los precios de las materias primas (destacando el caso del petróleo) y del deterioro en los términos de intercambio frente a los países desarrollados. Dentro de esta situación, la estrategia gubernamental plantea una política orientada a promover modificaciones importantes en la estructura productiva que permitan el desarrollo equilibrado y autosostenido de la industria para elevar su competitividad en el contexto mundial. Lo que se pretende con el proceso de reconversión es una reestructuración profunda del aparato productivo que incorpore las nuevas tecnologías, de manera que exista un perfil en la economía mexicana altamente tecnificado, competitivo, eficiente y rentable. Desde luego, la necesidad es conformar un nuevo modelo de industrialización que permita ampliar y consolidar la integración de las cadenas productivas de bienes básicos, como alimentos, vestido, calzado y medicamentos, e impulsar el desarrollo de la industria productora de insumos de difusión generalizada, como son cemento, vidrio, acero y fertilizantes, de tal forma que constituyan el motor interno del crecimiento por sus bajos requerimientos de divisas y su importante efecto directo e indirecto sobre la generación de empleos. Asimismo, también es necesario impulsar las exportaciones de productos no petroleros con el fin de favorecer niveles de excelencia en ramas donde contamos con ventajas comparativas, una moderna planta fabril e importante experiencia industrial. En conjunto, la política del gobierno mexicano intenta avanzar en la sustitución eficiente de importaciones, en la promoción selectiva de la industria de bienes de capital y en el fomento de nuevas industrias de tecnología de punta, con objeto de subirnos a tiempo al tren del cambio tecnológico a través de proyectos seleccionados, vinculados a nuestras particulares necesidades y posibilidades en cuanto a dotación de recursos productivos.

El modelo sustitutivo de importaciones mostró ya cuales fueron sus limitaciones, tanto a nivel de la articulación productiva, como de escasez de divisas. Pero también, el fomento exclusivo a un sector como el exportador, descuidando los requerimientos del mercado interno, nos conduciría a un nuevo fracaso en la

estrategia industrial. Por tanto, el proceso de reconversión debe propiciar un efectivo desarrollo económico que atienda simultáneamente tanto el mercado externo como el interno. Para ello, la política del cambio estructural actúa en cuatro vertientes: reconvirtiendo las ramas tradicionales, articulando las cadenas productivas, fomentando el crecimiento estable de las ramas modernas y creando las industrias de alta tecnología, a fin de impulsar un desarrollo industrial eficiente y competitivo en beneficio del consumidor nacional y de las exportaciones. En este sentido actúan las medidas de política económica aplicadas en los últimos diez años: racionalización de la protección comercial; fomento integral a las exportaciones no petroleras; estímulos fiscales y financieros a la generación de empleos, a la inversión en actividades prioritarias y a la descentralización industrial; sustitución de una política defensiva en materia de inversión extranjera por una de promoción selectiva; impulso a la incorporación de tecnología moderna y al desarrollo de tecnología propia; nuevo esquema de negociación e inserción en el contexto internacional, fincado en acciones bilaterales, regionales y multinacionales, donde destacan el ingreso de México al GATT y la constitución de una zona de libre comercio en Norteamérica.

Asimismo, se implementa un proceso de redimensionamiento y reconversión industrial del sector paraestatal, racionalizando de manera gradual y selectiva para volverlo más eficiente y competitivo. Este proyecto incluye: la venta de empresas consideradas no prioritarias ni estratégicas como las que el Estado había venido inercialmente acumulando, la puesta en marcha de un programa de saneamiento financiero y de reestructuración productiva, administrativa y comercial en aquellas empresas que siguen siendo de suma importancia para el desarrollo. De igual forma, la reconversión de la industria paraestatal se orienta a fortalecer la vinculación entre éste sector y el resto de las actividades económicas, ampliando la integración y articulación de cadenas productivas para elevar su capacidad de exportación y de financiamiento buscando mejorar las pautas del intervencionismo estatal en la economía.

Entonces, para el Estado la reconversión significa reducir costos y elevar la productividad; presupone la privatización y la liquidación de plantas ineficientes, pero manteniendo la rectoría sobre aquellas áreas estratégicas y prioritarias para el desarrollo. Sin embargo, las restricciones financieras del sector público y la imposibilidad de acceder a los mercados de capitales han retardado la modernización productiva, aunque en el sector paraestatal el principal problema de la reconversión no es tanto la tecnología, sino las relaciones sindicales. Como sabemos, en dicho sector se ubican los grandes sindicatos nacionales de industria (eje del corporativismo oficial) que en sus pactos con el Estado obtuvieron históricamente condiciones salariales superiores al promedio nacional y una intervención en las decisiones de trabajo que generaron clientelismo y corrupción. Estas características se presentan ahora como una carga muy pesada ante la política de austeridad gubernamental y la necesidad de elevar la productividad. Así, la reconversión en la industria paraestatal se presenta tardíamente, en formas muy diversas, con grandes limitaciones financieras y con la complicación de tener en ella al pilar del control sindical y político electoral del Estado.

En este sentido, la reestructuración productiva de las empresas estatales se presenta particularmente asociada con reajustes de personal y eliminación de los contratos colectivos de trabajo. Ciertamente, los avances en la modernización tecnológica no han sido notables debido a la drástica caída de la inversión pública (7.28% anual) y a la necesidad imperiosa de racionalizar sus operaciones incrementando precios y tarifas, eliminando subsidios y transferencias y reduciendo cargas fiscales y financieras. Por lo tanto, la reestructuración se centró en la redefinición de los puestos de trabajo, la integración y articulación de fases del proceso productivo y el reformulamiento de objetivos y metas a alcanzar. Sin lugar a dudas, el mayor reto era enfrentar al poderío sindical, lo cual exigía aplicar acciones radicales y de gran trascendencia. Esto, tenía que acontecer en la principal empresa del Estado, PEMEX, donde se ha despedido a cerca de 130,000 trabajadores, pérdida importantes cláusulas del contrato colectivo

y reducido sustancialmente el poder económico y político del sind
cato petrolero. Si bien no existe todavía información consolidada
sobre el impacto ejercido en el conjunto de la industria paraesta
tal, la reestructuración invariablemente tiene vinculación con di-
cha tendencia, prueba de elló es que las empresas privatizadas tu
vieron que pasar previamente por un severo programa de saneamien-
to financiero y de reajuste en la plantilla laboral, en ocasiones
liquidando a todos los trabajadores y cancelando el contrato co-
lectivo de trabajo.

En el plano nacional, aunque no se reconoce específicamen-
te un plan de reconversión industrial dirigido por el Estado, la
apertura comercial, el fomento a las exportaciones y los estím-
los fiscales y financieros pretenden impulsar la modernización de
la planta productiva del país. Se trata, pues, de un proceso indu-
cido para elevar la productividad y enfrentar la competencia ex-
terna tanto a nivel interno, como en el mercado mundial. Sin em-
bargo, la reestructuración en el sector privado nacional se presen-
ta, no sólo muy heterogénea, sino poco extendida. En particular,
las micro y pequeñas empresas no se reconvierten y los programas
gubernamentales hasta ahora no han tenido una incidencia signifi-
cativa. En este sentido, todavía hoy se discute la conveniencia
de la ruta seguida para propiciar la modernización, ya que los in-
dustriales ligados al mercado externo pugnan por una mayor libera-
lización comercial, dejando la reconversión a cargo exclusivo de
la iniciativa privada y demandando del Estado financiamiento, in-
fraestructura y desregularización; mientras, aquellos más vincula-
dos al mercado interno proponen una apertura comercial mesurada,
conservando el proteccionismo en ciertas ramas y exigiendo la ela-
boración de un plan nacional de reconversión.

Es así que la reestructuración productiva se presenta con
mayor énfasis en las grandes empresas orientadas al mercado mun-
dial. Su capacidad de financiamiento, el acceso al crédito exter-
no y la adquisición de tecnología foránea les permite importar ma-
quinaria y equipo para modernizar su planta, aprovechando la aper-
tura comercial y la estabilidad cambiaria para obtener una venta-

la comparativa frente a quienes no lo hacen, así como para lograr una mayor competitividad de sus productos en el exterior. Dicho proceso también contempla la reducción de costos, el saneamiento financiero, la adopción de procesos modernos de producción de mayor valor agregado y la comercialización ágil y eficiente para elevar la productividad. Asimismo, la reestructuración se presenta en muchos sectores con recortes de personal e incrementos en las cargas de trabajo, demandando un mayor grado de calificación de la fuerza de trabajo y fijando nuevas pautas en las relaciones contractuales determinando la creciente práctica de los contratos de duración limitada, la permanencia en los puestos laborales en base a resultados, la reducción de las prestaciones sociales y la menor participación de los trabajadores en actividades sindicales. Consecuentemente, en el sector más moderno de la industria nacional la reconversión se relaciona tanto con el componente tecnológico, como con modificaciones en las relaciones trabajo asalariado-capital. De esta forma, los avances en la productividad y competitividad de las grandes empresas nacionales se alcanzan con jugando la modernización tecnológica con los bajos costos de la fuerza de trabajo, lo cual las coloca en una posición ventajosa con respecto al resto de los industriales del país.

Visto así, la reconversión toma la forma de un proceso polarizante y excluyente que abarca sobre todo a las grandes empresas transnacionales como nacionales, privadas y paraestatales. En todo caso, si la modernización productiva, administrativa y de gestión financiera involucra sólo a este tipo de empresas, todavía queda el reto de incorporar a esta dinámica a las micro y pequeñas empresas que representan el 93% de los establecimientos industriales, según el Censo de 1989. En términos generales, la empresa de menor tamaño funciona con muy escasos recursos financieros y humanos, si bien está le da flexibilidad de operación, sencillez en sus procesos, capacidad de alta especialización y posibilidades de constante innovación tecnológica, es en cambio vulnerable ante la falta de acciones de fomento diseñadas en función de su reducida escala. La existencia mayoritaria de pequeñas empresas en el país constituye nuestra más destacada ventaja compa-

rativa y no necesitamos esperar a que fracase el modelo de la gran industria para hasta entonces comenzar a procurar la sólida articulación de nuestro recurso empresarial predominante. No hay que olvidar que los países industrializados han entrado ya en una etapa donde la empresa grande pierde importancia, pues carece de adaptabilidad y flexibilidad; hay una búsqueda por transformar estas empresas en negocios pequeños, por considerar que son una base económica fuerte y estable para una nación en la medida en que se encuentran en una posición inigualable para responder con eficiencia a las necesidades del consumidor. A este fin, los Estados Unidos y Japón, así como muchos otros países, están tomando diversas medidas para articular los esfuerzos entre sus empresas de reducido tamaño. Por medio de la integración industrial se difunde información e investigación hacia éste tipo de empresas que incluye perfiles industriales, tecnologías disponibles, oportunidades de mercado y de subcontratación o producción compartida; además, proporcionan capacitación e investigación especializada, así como agencias comerciales, de servicios y de financiamiento.

Ante estas condiciones, la importancia de la industria de pequeña escala no reside en su pequeñez, sino en su flexibilidad y en su capacidad de integrarse a estructuras productivas audaces y competitivas. Es decir, una fuente significativa de oportunidades para el mejoramiento tecnológico del ramo sería su participación en el papel de proveedoras de empresas mayores, públicas y privadas. El poder de compra de éstas empresas se puede usar como vector del fortalecimiento tecnológico y productivo. Así, el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, se propone crear agrupaciones de compañías para la compra de materiales, insumos, tecnologías y equipos, lo mismo que para la comercialización conjunta de sus productos, la subcontratación de procesos y la articulación con factorías de mayor tamaño. Además, se contempla impulsar las iniciativas encaminadas a la adquisición, asimilación, adaptación e innovación de tecnologías para fomentar la incorporación de estos tipos de empresas al proceso de modernización productiva que se pretende y con elló consolidar su papel en la generación de empleos, en el

desarrollo regional y en la distribución de la riqueza. Para alcanzar tales objetivos, en 1992 se anunció un programa de apoyo crediticio por 75 billones de pesos sustentado en novedosos esquemas financieros dirigidos a resolver sus problemas de avales y garantías. A través de Nacional Financiera se estimulan la constitución de uniones de crédito y las acciones que propicien su vinculación con las grandes empresas públicas y privadas con el fin de fortalecer su desarrollo tecnológico y elevar su competitividad. Asimismo, se promueven las organizaciones interempresariales, que les permitan hacer compras en común, conseguir mejores precios para sus productos y apoyarse recíprocamente en materia técnica y administrativa.

Aunque las expectativas fincadas en los programas institucionales de fomento son muy ambiciosas todavía queda mucho camino por recorrer, toda vez si consideramos que a nuestro país llegan productos de otras latitudes donde apoyan al pequeño empresario con créditos bajos (3 a 5% anual) y plazos largos (20 a 25 años), lo cual les da una ventaja comparativa. En México, el costo del dinero difícilmente es menor al 20% y los reembolsos son a un máximo de 10 años, además de exigirsele garantías de hasta seis u ocho veces el valor de su crédito. Entonces, al pequeño productor se le debe apoyar de la misma manera, si tomamos en cuenta que el dinero es un insumo importante en la estructura de costos de muchas empresas y así evitarles, como ahora, la presión a que es su jeto al estar en juego su patrimonio personal.

En conclusión, la transformación productiva puesta en marcha adquiere la forma de excluyente y sumamente polarizada. En general, es un proceso que involucra preferentemente a las grandes empresas bajo la determinante de la fuerte competencia por los mercados; mientras, las empresas de reducido tamaño enfrentan grandes limitaciones financieras para modernizar sus estructuras. Si bien, la reconversión industrial es un proceso de largo plazo que requiere abordar selectivamente ramas productivas donde existan brechas tecnológicas importantes, necesidades urgentes de modernización y oportunidades para explotar nichos de mercado, la crisis

económica de los años ochenta y los severos programas de ajuste implementados para el efecto retardaron la ejecución de medidas para propiciar la revolución microindustrial. Entrada la década de los noventa, se observó que las políticas adoptadas para inducir en las empresas, sobre todo en las de menor tamaño, la restructuración eran necesarias más no suficientes para elevar la eficiencia y competitividad de la producción nacional. En estos años, se identificaban tres grupos de ramas industriales en función de los avances obtenidos en la reconversión: El primer grupo, se encuentra en una posición competitiva relativamente superior al resto y se integra por las Industrias metálicas básicas y Productos metálicos, maquinaria y equipo, distinguiéndose por su orientación al mercado exterior, por la modernización tecnológica de sus procesos y por el aumento de la presencia foránea en sus estructuras productivas; el segundo grupo, conformado por ramas como Papel, imprenta y editorial, Sustancias químicas, caucho y plástico y Productos minerales no metálicos, presentan índices de modernización y orientación al mercado exterior similares al promedio de las manufacturas; por último, las ramas de Alimentos, bebidas y tabaco, Textiles, prendas de vestir y calzado e Industria de la madera, cuentan con una mala posición relativa, siendo reducida su participación en el mercado exterior y limitada su modernización tecnológica. Es decir, alrededor del 80% de las empresas han permanecido al margen de la modernización y apostadas en torno al mercado interno.

Entonces, la cuestión a resolver es si la reconversión industrial puede extenderse lo suficiente como para arrastrar en su desarrollo al conjunto de las actividades productivas, convirtiéndose de una estrategia particular de salida a la crisis, a una estrategia nacional de desarrollo. En todo caso, el proceso de reconversión o de modernización nunca acaba, siempre se está en constante movimiento, por lo cual es imprescindible canalizarlo positivamente para constituir el eje del crecimiento económico. Sin embargo, uno de los problemas más arraigados de la economía mexicana particularmente determinante de su crecimiento es la dependencia tecnológica, que los propios programas de reconversión in-

dustrial no han podido resolver. Así, elevar el nivel tecnológico sigue siendo un objetivo en el que poco se avanza como para aspirar efectivamente a un desarrollo equilibrado entre las distintas ramas productivas y sustentable financieramente en el largo plazo. Desde luego, el compromiso de la industria nacional es adoptar las innovaciones técnicas que permitan reducir costos de producción, administración y distribución para incrementar su capacidad competitiva, pero si se quiere superar lo hasta ahora realizado ya no basta importar tecnologías generadas fuera de nuestro contexto, casi siempre sin ser la mejor alternativa para la solución de los problemas particulares del país. Además, la adquisición de tecnologías renunciando al desarrollo de capacidades propias a través de la comprensión y adecuación de lo que se a comprado, nos impediría traspasar la situación de atraso que tenemos respecto a los países industrializados y subsanar los múltiples estrangulamientos existentes en el frente externo de la economía. Evidentemente, no se trata de renunciar a la importación de tecnologías, sino de hacer adquisiciones inteligentes que lleven consigo un proceso de aprendizaje para hacernos cada día más capaces y colocarnos en una posición de vanguardia en el mercado internacional. Cuando una empresa de un país menos desarrollado adquiere tecnología de una nación avanzada corre siempre el riesgo de renunciar al proceso de aprendizaje que dio origen a esa solución concreta. En cambio, el hecho de que una empresa invierta recursos en el desarrollo de soluciones tiene cuando menos las siguientes ventajas: Son propietarias de las tecnologías y pueden realizar transacciones comerciales; a partir de la tecnología desarrollada fortalecen su competitividad e incrementan la brecha entre ella y sus competidores, y; desarrollan capacidades propias para continuar realizando innovaciones significativas, esto es, adquieren experiencia, crean infraestructura y preparan cuadros técnicos, abriendo así la posibilidad de ingresar en el mercado mundial con cierta ventaja al ubicarse en una posición de vanguardia tecnológica.

Dicho mecanismo debería fomentarse decididamente en nuestro país para reducir la agobiante dependencia tecnológica y fi-

nanciera que imponen el insuficiente desarrollo del subsector. La productor de maquinaria y equipo y la escasa integración de las distintas ramas productivas. Sin embargo, a pesar de la urgencia por avanzar en el proceso de modernización tecnológica, México se encuentra entre las naciones en donde la participación privada para financiar la investigación y el desarrollo experimental es de las más bajas del mundo. Estadísticas recopiladas por el Conacyt³⁵ referentes a 1990 ubican en 7.2% la aportación del sector privado en el gasto nacional de ciencia y tecnología, siendo la participación del sector público del 84% y el restante 8.8% cubierto mediante contribuciones externas. Si comparamos con los casos de Japón (68.5%), Alemania (63.6%) y Estados Unidos (49.1%), la participación del sector privado en el financiamiento de la investigación y el desarrollo tecnológico es sumamente reducida, además de estar descendiendo toda vez que la información de mediados de la década pasada indicaba una contribución privada de entre 10 y 15%. En el mismo año, frente a nuestros cercanos socios comerciales, de los 5,423 billones de dólares de su PIB, los Estados Unidos destinaron el 2.6% para investigación y desarrollo, mientras Canadá utilizó el 1.3% de sus 580.9 mil millones de dólares del PIB para éste mismo propósito; por su parte, México destinó sólo el 0.5% del total de su PIB calculado en 237.7 mil millones de dólares en 1990. De aquí, se desprende el por qué más del 80% de las patentes utilizadas en el país pertenecen a extranjeros: Estados Unidos (55%), Alemania (7.2%), Francia (5.2%), Japón (4.2%), Gran Bretaña (3.0%), Italia (2.6%), Suiza (2.6%) y otros países alrededor del 10.6%, siendo sólo 7.5% pertenecientes a mexicanos. En estas condiciones, las limitaciones financieras han obstaculizado el desarrollo tecnológico endógeno, impidiendo la integración de las cadenas productivas y la consolidación de un proyecto nacional de reconversión industrial. Si esto no fuera suficiente, toda vía se debe de enfrentar la concentración de los recursos aplicados a la ciencia y tecnología. Del total de fondos distribuidos por el Conacyt durante 1991, el 71.3% se concentró en cuatro instituciones: UNAM (42%), Cinvestav (14.5%), UAM-Iztapalapa (8.3%)

35.- Conacyt; Indicadores, Actividades Científicas y Tecnológicas, México, 1991.

e IPN (6.3%), quedando sólo 28.8% para cerca de 50 instituciones. Además, de lo asignado a investigación y desarrollo tecnológico en dicho año el 99.5% correspondió a instituciones públicas y el 63.8% se concentró en el D.F., teniendo sólo el 4% de los programas ejecutados una vinculación directa con el sector industrial. Entonces, el esfuerzo requerido en este campo deberá ser de grandes proporciones para mitigar la excesiva dependencia tecnológica y fortalecer a la planta productiva.

En cuanto al comportamiento del sector industrial durante el periodo 1983-1992, se tiene un crecimiento promedio del 1.7%, nivel apenas superior al del conjunto de la economía (1.5%) y muy inferior al del periodo anterior (6.1% anual entre 1970 y 1982). Aquí, también se presentan ciclos recurrentes de expansión y recesión: tras el boom petrolero, la actividad industrial se contrae 2.46% en 1982 y 8.95% en 1983; recuperandose a niveles superiores al 4% en los dos siguientes años. Sin embargo, la caída de los precios y la demanda del petróleo en 1986 conducen nuevamente a una recesión, disminuyendo en 5.63% la producción industrial. A partir de 1987 se inicia una fase ascendente con incrementos anuales mayores al 5% en el bienio 1989-1990, para perder dinamismo en los dos últimos años. De esta forma, el crecimiento del sector industrial resultó sumamente endeble como para propiciar la transformación productiva de la economía mexicana. A nivel de gran división, la minería prácticamente permaneció estancada, con una tasa anual de 0.68%; las manufacturas observaron un crecimiento relativamente modesto, de 2.21% anual; la construcción descendió marginalmente, con una media promedio de 0.32%, y; la electricidad presentó el mejor comportamiento, con 4.5% de promedio anual. Desagregadamente, el sector I productor de medios de producción creció en 1.67%, siendo similar el incremento en el subsector Ia productor de maquinaria y equipo y en el subsector Ib productor de materias primas y auxiliares; por parte del sector II productor de medios de consumo, el aumento fue de 2.80%, mientras en el subsector IIa productor de medios de consumo necesario el incremento fue de 2.37% y en el subsector IIb productor de medios de consumo suntuario de 4.76%.

En correspondencia con el escaso dinamismo de la producción industrial, el número de establecimientos manufactureros se elevó en 1.21% anual entre 1980 y 1988. Aquí, la política del cambio estructural instrumentada por el gobierno mexicano incidió sobre la composición del sector: producto de la apertura comercial, el número de establecimientos en la división de Textiles, prendas de vestir y calzado disminuyó en 1.02% anualmente, en tanto la fuerte competencia de los productos externos y la severa recesión económica determinaron el cierre de 1,433 factorías; en cambio, el fomento a las exportaciones manufactureras y el impulso a la modernización tecnológica permitieron fortalecer la producción en ramas como cemento, vidrio y acero, incrementándose el número de establecimientos en 7.07% en Productos minerales no metálicos y en 10.38% en Industrias metálicas básicas. Sin embargo, a pesar de las medidas adoptadas para estimular la producción de Productos metálicos, maquinaria y equipo, ramas de elevado componente tecnológico, el número de unidades aumentó sólo en 1.76%; siendo el mayor salto cuantitativo en la industria extractiva con 12.74% de crecimiento anual.

Del lado del personal ocupado, el empleo en la industria manufacturera se elevó en 2.40%, nivel inferior al promedio del periodo anterior de 3.5%; mientras, en la industria extractiva el incremento fue de 3.60%, ritmo tres puntos porcentuales menor al de los años setenta. Pero en la industria de la construcción, se observó un descenso de 3.71% anual en el personal ocupado debido a la caída de la inversión pública, principal componente dinamizador de la actividad del sector. Nuevamente, la crisis económica y la reconversión de los procesos productivos impactaron desfavorablemente sobre la generación de empleos, aunque es de destacar que en casi todas las divisiones manufactureras el crecimiento en el número de empleados (3.2%) fue mayor al de los obreros (2.2%). Está, habla de un proceso de reestructuración donde se demandó una fuerza de trabajo mayor calificada en respuesta a la incorporación de tecnologías más modernas, sobre todo en las industrias ligadas al mercado externo. Si bien en el rubro de empleados se consideran además de los cuadros técnicos y de supervisión, a los di

rectivos y personal de administración y venta, es evidente una mayor presencia de trabajadores vinculados al desarrollo tecnológico, fundamentalmente en la producción de alimentos, celulosa, papel, sustancias químicas, cemento, vidrio y acero, donde la proporción entre el número de obreros y empleados se redujo a 2.5 en promedio para 1988.

Por otra parte, se tiene una drástica disminución en las remuneraciones medias en la industria manufacturera del 36% y en los salarios mínimos del 51% entre 1982 y 1988, con lo cual la composición orgánica del capital y la densidad técnica en la industria se incrementan, particularmente con mayor énfasis en las ramas señaladas. En este caso, para 1980 no se dispone del valor bruto de la maquinaria y equipo de producción y en 1988 se presenta el valor en términos netos, lo que nos impide realizar el cálculo de tales indicadores. Sin embargo, podemos deducir que hasta éste último año, la modernización tecnológica no logró un avance significativo, toda vez que la formación de capital fijo en la industria descendió anualmente en 2.36% y la inversión en maquinaria y equipo lo hizo en 3.65%. En consecuencia, la reestructuración de los procesos productivos se realizó en lo fundamental por el lado de los ajustes de personal y teniendo la asistencia de la contracción de los salarios para reducir costos y elevar la productividad. En estas condiciones, la industrialización se vió impedida para avanzar en la integración de las distintas ramas productivas y propiciar el equipamiento de la planta nacional. De esta forma, persistió la fuerte dependencia tecnológica del exterior y permaneció el carácter heterogéneo en el comportamiento de la producción, teniendo que recurrir nuevamente a los recursos del exterior para impulsar la acumulación de capital y la transformación productiva, ahora bajo la modalidad de la inversión extranjera directa y en valores.

Como señalamos líneas atrás, en medio de la crisis económica y de la reestructuración productiva, un grupo de grandes empresas han fortalecido su capacidad competitiva, en tanto son las beneficiarias directas de las políticas instrumentadas para propi

ciar el cambio estructural de la economía mexicana. Esto es, el carácter oligopólico de la industrialización del país ha determinado que un número reducido de empresas ejerzan el control sobre la estructura y el comportamiento de la planta productiva en base a su poder económico, haciendo funcional para los intereses del capital hegemónico el proyecto de nación puesto en marcha por el gobierno mexicano. En este sentido, se acentúan los niveles de concentración en la industria como lo muestra el cuadro siguiente:

CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(estructura porcentual)

ESTRATO DE PERSONAL*	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		ACTIVOS FIJOS BRUTOS**		VALOR BRUTO PRODUCCION	
	1985	1988	1985	1988	1985	1988	1985	1988
HASTA- 5	69.75	73.54	6.14	7.38	4.52	0.77	1.90	1.90
6- 50	23.49	19.98	14.26	15.35	4.92	3.22	9.61	8.25
51-250	5.11	4.88	23.00	23.78	10.63	9.21	19.76	18.52
251-MAS	1.65	1.60	56.60	53.49	79.98	86.80	68.73	71.32
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: XII Censo Industrial, 1986; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México; 1988.

XIII Censo Industrial, 1989; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México; 1992.

*: En 1985, la información del Censo se presenta en el grupo de microempresas hasta cuatro trabajadores en el primer estrato de esta clasificación.

** : En 1988, el valor se presenta en términos netos, una vez deducidas las respectivas reservas acumuladas para depreciación.

En 1988, sólo 1.60% de los establecimientos industriales con 251 o más trabajadores,³⁶ generaron el 71.33% del valor bruto de la producción, concentraron el 86.80% de los activos fijos invertidos, realizaron el 80.74% de la formación bruta de capital y emplearon el 53.49% del personal ocupado en el sector. En cambio, el 93.57% de los micro y pequeños establecimientos con 50 o menos trabajadores, participaron con el 10.15% en el valor bruto de la

36.- De acuerdo con el Decreto publicado en el Diario Oficial del 3 de Diciembre de 1993, los criterios de clasificación del tamaño de empresa se modifican de la siguiente manera:

- Microempresa: comprende establecimientos que ocupan hasta 15 personas.
- Pequeña empresa: comprende establecimientos que ocupan entre 16 y 100 personas.
- Mediana empresa: comprende establecimientos que ocupan entre 101 y 250 personas.
- Gran empresa: comprende establecimientos que ocupan a más de 251 personas.

producción, dispusieron del 3.99% de los activos fijos invertidos, contribuyeron con el 8.46% en la formación bruta de capital y absorvieron el 22.73% del personal ocupado.

Regionalmente, los esfuerzos por descentralizar las actividades industriales han rendido logros muy significativos si consideramos que en 1970 alrededor de dos tercios de ellas se concentran en cuatro entidades del país. La información disponible en el último Censo industrial revela que en el D.F., Edo. de México, Nuevo León y Jalisco se localizan el 36.15% de los establecimientos y el 45.88% del personal ocupado, siendo la proporción en 1970 del 43.57 y 59.73%, respectivamente. En dichas entidades se generó el 45.10% del valor bruto de la producción (67.73%), se concentró el 25.14% de los activos fijos invertidos (57.67%) y se efectuó el 24.96% de la formación bruta de capital (contra el 57.22% en 1970). La pérdida de participación relativa de éste grupo de entidades se debió, por un lado, a la disminución en la contribución del D. F. en tales indicadores: 15.4 puntos porcentuales en el valor bruto de la producción, 12.5 en los activos fijos invertidos, 11.4 en la formación bruta de capital, 10.9 en el personal ocupado y 8.6 en el número de establecimientos; por el otro, a la creciente importancia de los estados productores de petróleo (Veracruz, Campeche y Tabasco) y a la mayor presencia de los nuevos polos de desarrollo ubicados en la frontera norte y en el centro del país (Coahuila, Chihuahua, Sonora, Guanajuato y Puebla). En cuanto a los primeros, en 1988 aportan el 17.0% del valor bruto de la producción, porcentaje equivalente al del D. F., concentran el 33.77% de los activos fijos invertidos y realizan el 24.33% de la formación bruta de capital, niveles similares a los que presentan las cuatro entidades más importantes del país. Por parte del segundo grupo, en ellos se encuentran el 20.26% de los establecimientos y el 20.67% del personal ocupado, siendo su participación del 16.32% en el valor bruto de la producción, del 17.69% en los activos fijos invertidos y del 13.28% en la formación bruta de capital, niveles superiores a los existentes en el Distrito Federal en 1988.

En materia de comercio exterior, los resultados han sido poco alentadores en tanto las exportaciones totales crecieron a un ritmo anualizado del 2.6% y las importaciones lo hicieron en 12.35%, transformando el saldo de la balanza comercial de su superávit equivalente al 5.04% del PIB en 1983, a un profundo déficit del 6.36% en proporción al de 1992. Del lado de las exportaciones, la recesión económica, el shock petrolero de 1986, el deterioro en los términos de intercambio con el exterior y las limitaciones financieras para modernizar a la planta productiva determinaron el pobre comportamiento exportador del país, aunque a partir de 1989 se observa un importante crecimiento del 6.4% anual, contra sólo el 1% en los años previos. Esto se explica básicamente por la disminución del 63% en las exportaciones de petróleo entre 1985 y 1986, impactando fuertemente en el total nacional al descender en un tercio su valor respecto al nivel de 1984, y porque los alcances de la reestructuración productiva se presentarán hasta el mediando plazo, cuando se reviertan al mercado en la forma de productos exportables altamente competitivos. Sin duda, los avances más significativos se localizan en las manufacturas, toda vez que las medidas adoptadas en este campo se proponían transformar el perfil antiexportador heredado del modelo sustitutivo de importaciones. Así, las exportaciones de dicho sector aumentaron anualmente en 17.9% sustentadas en la dinámica de Productos metálicos, maquinaria y equipo (26.6%), Productos minerales no metálicos (17.0%), Papel, imprenta y editorial (15.4%), Sustancias químicas, caucho y plástico (14.0%) e Industrias metálicas básicas (13.3%), ramas que han respondido favorablemente a los retos de la modernización tecnológica y de la orientación al mercado exterior, junto con la creciente colaboración de la inversión extranjera. De esta forma, las exportaciones manufactureras pasaron de representar el 24.42% del total en 1983, al 64.06% en 1992, aunque en los últimos años su ritmo de crecimiento se redujo notablemente para ubicarse en poco más del 10% anual a partir de 1989. Así, como proporción del PIB, la industria manufacturera exportó en promedio el 5.39%, siendo su valor más alto en 1987 cuando alcanza el 7.20%. Además, pese a los esfuerzos por diversificar nues

tras exportaciones, todavía es muy elevado el grado de concentración que presentan. De acuerdo con datos del Banco de México para 1990, sólo 27 productos fueron responsables del 63.3% del total exportado por el sector manufacturero y aproximadamente un 0.8% de las empresas instaladas en el país generaron el 75% de dichas exportaciones, concentrándose en unas cuantas ramas industriales: Automotriz el 32.3% (vehículos, motores y autopartes), Química el 12.1% (abonos químicos y preparados farmacéuticos, ácidos poliacrílicos, colores y barnices, ácido fluorhídrico, materiales plásticos y resinas), Alimentos el 7.9% (camarón congelado, cerveza, productos en conserva, jugo de naranja, tequila y otros aguardientes, Siderurgia el 7.1% (hierro en barra, acero, tuberías y cañerías) y Minerometalurgia el 6.9% (cobre, plata en barra y zinc afinado). En estas condiciones, sólo tres divisiones manufactureras disponen de una capacidad exportadora importante si consideramos que una buena parte de su producción se destina a la exportación. Como porcentaje del PIB correspondiente se exportó en 1992 el 62.72% en Productos metálicos, maquinaria y equipo, el 46.37% en Industrias metálicas básicas y el 26.12% en Sustancias químicas, caucho y plástico. Aunque la situación no ha variado mucho, el potencial exportador en dicho sector deberá manifestarse en las ramas textil, del vidrio y del cemento cuando se consolide el proceso de reconversión industrial y se obtengan los primeros resultados de la entrada en vigor del T.L.C.

Por parte de las importaciones, si bien la tasa media de crecimiento resultó muy elevada a lo largo del periodo es posible identificar dos etapas en su comportamiento claramente contrastantes. En la primera, la devaluación del tipo de cambio y el colapso de la actividad económica en 1983 y 1986 determinaron que las importaciones permanecieran prácticamente estancadas durante esos años. La experiencia empírica ha demostrado históricamente en el caso de México que si el peso se encuentra subvaluado se castigan las importaciones, lo cual regularmente sucede tras de una fuerte devaluación como la de 1983; además, en la medida en que la economía crece, aumentan más rápidamente las importaciones por efecto de la insuficiente oferta de bienes de capital y de algunos insu-

mos industriales. Entonces, la recesión económica (el PIB disminuyó en promedio medio punto porcentual) asociada a la contracción de la inversión (9% anual) y a la subvaluación del tipo de cambio (un margen del 25% en promedio) ocasionaron que las importaciones descendieran considerablemente en 1983, elevándose en un 10% anual hasta 1987. En la segunda etapa, el ingreso de México al GATT y la profunda desgravación arancelaria decretada unilateralmente por el gobierno mexicano favorecieron el crecimiento acelerado de las importaciones. Además, la expansión de la economía (3.1% en promedio entre 1988 y 1992), la recuperación de la inversión (10% anual en igual periodo) y la sobrevaluación del tipo de cambio (un margen del 12% en promedio) contribuyeron a que las importaciones aumentaran en 29.36% anual, ritmo tres veces superior al de los años previos. Este comportamiento fue particularmente determinado por las importaciones de la industria manufacturera en tanto el 90% de ellas tuvieron su origen en dicho sector, destacando las adquisiciones de Productos metálicos, maquinaria y equipo (responsables de más del 50% de las importaciones totales) y el mayor dinamismo en las compras de bienes de consumo (prendas de vestir y calzado 67.34%, productos de madera 58.34% y alimentos 41.62%). De esta forma, la proporción de las importaciones en el PIB correspondiente se multiplicó por tres en éstas ramas: del 12 al 36%, del 6 al 20% y del 5 al 15%, respectivamente. Sin embargo, los mayores niveles de participación de las importaciones respecto al PIB se encuentran en Productos metálicos, maquinaria y equipo con 108.8%, Industrias metálicas básicas con 44.6% y Sustancias químicas, caucho y plástico con 43.6%. Este hecho se manifiesta en que sólo 19 productos representan cerca del 40% de las importaciones realizadas en los tres últimos años: Material de ensamble para vehículos, refacciones para automóviles y camiones, carnes frescas, bombas y motobombas, generadores y motores eléctricos, maquinaria y partes para procesos de información, láminas de hierro, piezas y partes para instalaciones eléctricas, leche en polvo, hilados y tejidos, pasta de celulosa, combustóleo, gas, benceno, polipropileno, cloruro de vinilo, aparatos de medición y análisis, preparados para uso industrial y para la fabricación de

productos farmacéuticos. Entre los productos mencionados destacan las compras que lleva a cabo la industria terminal automotriz debido a que una buena parte de los componentes requeridos para la fabricación de los vehículos son de origen externo, Sin embargo, lo que llama más la atención es que dichos productos no tienen una relación directa con el proceso de modernización de la planta productiva nacional, por el contrario, tienden a desplazar a los productores nacionales del mercado interno.

En consecuencia, el crecimiento acelerado de las importaciones y el menor dinamismo de las exportaciones impactaron significativamente en el saldo de la balanza comercial, de manera que el superávit de 13,286 millones de dólares obtenido en 1983 fue reduciéndose paulatinamente hasta 1988 y para 1992 se tiene un preocupante déficit de 20,676 millones de dólares equivalente al 6.37% del PIB de éste año. En dicho periodo, cuatro divisiones manufactureras que tradicionalmente tenían un saldo comercial favorable pasaron a obtener un déficit en sus cuentas externas: Alimentos, bebidas y tabaco, Textiles, prendas de vestir y calzado, Industria de la madera e Industrias metálicas básicas. Solamente en Productos minerales no metálicos fue constante el superávit en su balanza comercial, siendo en Productos metálicos, maquinaria y equipo donde se presenta el mayor desequilibrio externo al tener permanentemente un déficit superior al total nacional. Como ya se ñalamos, la devaluación del tipo de cambio, la recesión económica y la contracción de la inversión permitieron obtener un superávit en la balanza comercial, fortalecido parcialmente por los ingresos petroleros; pero la caída de los precios y la demanda del petróleo, la mayor apertura comercial, la sobrevaluación del tipo de cambio, la recuperación de la inversión y la expansión de la economía condujeron a que el saldo en la cuenta comercial fuera deficitario a partir de 1989, multiplicándose por ocho en tan sólo tres años. De esta forma, el déficit en balanza comercial, el servicio de la deuda externa y los pagos asociados a la inversión extranjera han condicionado el crecimiento económico, presentando se en el frente externo el mayor factor de riesgo para la continuidad del proyecto de reorganización económica del país.

Este es, pues, el panorama a partir del cual el México de hoy se apresta para enfrentar el enorme compromiso de incursionar favorablemente en el mercado mundial articulando una decidida política de reconversión industrial y de fomento a las exportaciones manufactureras para consolidar el modelo de desarrollo secundario-exportador que ofrezca las oportunidades de equidad y bienestar social demandadas por 85 millones de mexicanos. Para ello, el comportamiento del sector externo de la economía será de suma importancia, teniendo en cuenta los obstáculos que históricamente a presentado el perfil antiexportador de la industrialización por sustitución de importaciones y las deficiencias que a generado para la integración de las distintas ramas productivas, así como las expectativas fincadas en el proceso de cambio estructural instrumentado por el gobierno federal para construir el proyecto de nación del siglo XXI.

c) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN NORTEAMERICA.

Dentro de la estrategia más general del cambio estructural de la economía mexicana, la política comercial asume una importancia significativa para inducir la restructuración de la planta productiva y fomentar las exportaciones no petroleras. Es así que desde 1983, en los momentos más agudos de la crisis, se inicia el proceso de racionalización de la protección al mercado interno, reduciendo tarifas arancelarias y eliminando los permisos previos a la importación, con la finalidad de coadyuvar en la lucha contra la inflación y obligar a elevar la productividad y competitividad de la producción nacional al enfrentar a los empresarios del país con productos de mayor calidad y menor costo. Sin embargo, los resultados de la aplicación de tales medidas no fueron los esperados en el corto plazo por lo que se decide profundizar en la apertura comercial estableciendo negociaciones bilaterales, regionales y multinacionales para liberar aún más los flujos de comercio e inversión. Por su trascendencia, el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y el Tratado de Libre Comercio en Norteamérica (TLC) constituyen los conve

nios comerciales más importantes signados en los últimos años. Si bien, esto es atribuible a una decisión propia de nuestro país para incorporarnos a la dinámica de la economía mundial, también es cierto que influyó determinadamente la presión ejercida por los organismos financieros internacionales tras las reestructuraciones de la deuda externa de México para reactivar el crecimiento económico y elevar la capacidad de pago del país al promover el comercio y la inversión. Pareciera una simple coincidencia, pero previo a la iniciación de negociaciones en ambos convenios los presidentes, Miguel de la Madrid en 1985 y Carlos Salinas en 1989, declaraban que aún no estábamos preparados para acelerar la apertura comercial y enfrentar la competencia en igualdad de circunstancias con otros países, lo cual sugiere la intervención de la banca internacional para conminar al gobierno mexicano a tomar una resolución en favor de los intereses del capital externo.

Aunque algunas de las implicaciones de la incorporación de México al GATT fueron señaladas con anterioridad, ahora es conveniente reconocer las expectativas generadas en torno a la constitución de una zona de libre comercio con 360 millones de habitantes y un producto de 6 billones de dólares. Para ello, se deben destacar la existencia de tres hechos fundamentales que justifican la intención de suscribir un acuerdo de esa naturaleza: Por el lado de México, dos terceras partes de su comercio exterior lo realiza con los Estados Unidos, además de ser el vecino del norte la principal fuente de inversiones y transferencia de tecnología que capta el país. Es tal la dependencia de nuestra economía hacia dicha nación que, en opinión del CEMLA, por cada punto porcentual en que se contrae el PNB estadounidense se produce una baja de 2.4 puntos en las exportaciones no petroleras de México, lo que equivale a dejar de percibir 940 millones de dólares anuales por dicho concepto. Por parte de Canadá, también alrededor de dos tercios de su comercio exterior lo efectúa con los Estados Unidos y ambos países firmaron un Acuerdo de Libre Comercio instrumentado a partir de 1989. En cuanto a los Estados Unidos, comparte una amplia frontera con las dos naciones, siendo Canadá su principal socio comercial y México el tercero en importancia. En todo caso,

la conformación de una zona de libre comercio en norteamérica se ubica en el proceso de regionalización de la economía mundial, tal como acontece frente a la consolidación del Mercomún Europeo y la Cuenca Oriental del Pacífico, donde las naciones buscan complementar sus economías, obtener ventajas comparativas y garantizar el abasto de materias primas, energéticos, insumos, tecnologías y financiamiento.

Es así que en 1990 el gobierno mexicano, a instancias de los resultados del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo celebrado a iniciativa del Senado de la República, contempla la necesidad y conveniencia de establecer negociaciones tendientes a suscribir un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, sumandose a las conversaciones Canadá en el año siguiente. De esta manera, "puede concluirse que la firma de un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) con E.U. y Canadá, sobre todo con el primero, sólo vendría a formalizar un proceso de integración económica que está en marcha desde hace varias décadas y que se ha profundizado desde 1983"³⁷

En términos generales, existe un acuerdo, tratado o zona de libre comercio entre dos o más países cuando hay una eliminación o reducción de las tarifas y barreras al comercio exterior, estando cada país en posibilidad de definir su política comercial con terceros países. En su mensaje a la nación con motivo de la conclusión de negociaciones del TLC, Salinas de Gortari ha expresado que "el Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acordamos para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de Libre Comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos; las cuotas y las licencias y, particularmente, las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran para importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que

37.- Caballero, Emilio (coord); El Tratado de Libre Comercio, México-Estados Unidos-Canadá, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados; Volumen I; Facultad de Economía-UNAM; México; 1991; pag. 5.

surgen en las relaciones comerciales entre las naciones".³⁸ Aunque se mantiene como base en las negociaciones el intercambio de productos y servicios, no escapa a la óptica de las tres naciones aspectos relacionados con la inversión, la propiedad industrial, el medio ambiente, los derechos laborales y la inmigración de trabajadores mexicanos allende al río Bravo.

Es en estos aspectos donde se enfrentó la mayor dificultad para instrumentar el TLC, por lo que fue necesario recurrir nuevamente a la mesa de negociaciones para resolver las diferencias en materia ambiental, laboral y de salvaguardas. La decisión de incluir tales aspectos en la agenda de conversaciones responde a la presión ejercida por sindicatos, grupos ecologistas e inversionistas de Estados Unidos, principalmente, y Canadá ante la posibilidad de ver afectados sus intereses debido a los términos en que se negoció el Tratado. Por ejemplo, el Secretario de la más importante central obrera de los Estados Unidos, la ALF-CIO, Thomas Donahus manifestó que "decenas de trabajadores americanos han perdido sus empleos y decenas de miles más, han visto sus oportunidades de empleo desaparecer, a medida que empresas estadounidenses transfieren sus operaciones a México para aprovecharse de la pobreza de los trabajadores mexicanos y de la carencia de regulaciones para la actividad corporativa".³⁹ Asimismo, se señaló que resulta contradictorio argumentar que el acuerdo de libre comercio elevará las exportaciones a México cuando la vasta mayoría de mexicanos son demasiado pobres como para adquirir los productos estadounidenses. En el plano de las inversiones, los vecinos del norte han pugnado por que México defina con mayor claridad su reglamentación al respecto para garantizar que sus posiciones no serán motivo de expropiaciones o nacionalizaciones, tal como lo estipuló en su acuerdo con Canadá. A su vez, grupos ecologistas estadounidenses expresaron su inquietud sobre la posible transferencia de empresas a México para aprovechar la escasa regulación en materia de contaminación y medio ambiente, basados en

38.- Poder Ejecutivo Federal; Mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari a la Nación con Motivo del Tratado de Libre Comercio; México; 12 de Agosto de 1992.

39.- Ver en: "El ALC Provocará en E.U. un "Desastre Económico y Social", Donahus". En: El Financiero, Jueves 7 de Febrero de 1991, pag. 10.

la experiencia del desarrollo de la industria maquiladora en la frontera norte mexicana, lo cual induciría finalmente a acelerar el proceso de desindustrialización de la economía estadounidense.

Evidentemente, dichos factores fueron considerados por varios congresistas de ese país para condicionar su voto al Fast Track o vía rápida, que otorga permiso al Ejecutivo para negociar con gobiernos extranjeros acuerdos comerciales sin necesidad de consultar al Senado (sólo cuando se someten a su aprobación), así como sujetar la consecución del TLC a la firma de Acuerdos Paralelos en materia de colaboración ambiental, laboral y de salvaguardas. Sin duda, por parte de México también existe el interés por establecer condiciones favorables en tales aspectos, toda vez que se tiene la preocupación de que el país se convierta en el patio trasero para las empresas contaminantes y los desechos industriales de sus socios comerciales, además con la intención de suavizar la afluencia de trabajadores hacia los Estados Unidos, ya que en los últimos años ha estado saliendo mano de obra altamente calificada (V. gr. profesionistas e investigadores), lo cual ha representado un elevado costo para el país sin que se reciba retribución alguna por su preparación.

Sin embargo, el principal reto para suscribir el Tratado de Libre Comercio era conjugar los intereses de nuestra economía con los de las dos restantes del subcontinente norteamericano debido a la gran disparidad existente entre México, por un lado, y los Estados Unidos y Canadá, por el otro. La asimetría de las tres naciones se manifiesta al comparar el peso relativo de algunas variables macroeconómicas⁴⁰ frente a las de los vecinos del norte: El tamaño de la economía mexicana es 98% menor a la de Estados Unidos y 64% inferior a la de Canadá. Es decir, mientras en 1990 el Producto Interno Bruto de México fue de 201.4 mil millones de dólares, el Producto Nacional Bruto de Canadá ascendió a 559.1 mil millones de dólares y el de Estados Unidos a 5,163 millones de dólares. En términos del producto per-cápita la diferencia es igual de elocuente, ya que en los Estados Unidos ésta va-

40.- Ver en: "México-Canadá-E.U., Un Bloque Sumamente Desigual". En: El Financiero, Lunes 7 de Enero de 1991, pag. 10.

riable se ubicó en 20,904 dólares por habitante y en Canadá alcanzó los 20,214 dólares; en México sólo ascendió a 2,365 dólares, esto es, casi nueve veces inferior a los niveles de las economías mencionadas. En materia comercial, las exportaciones nacionales observaron un valor de 23 mil millones de dólares, monto 5 veces inferior a las exportaciones canadienses por 121 mil millones de dólares y 16 veces menor a las exportaciones estadounidenses por 370 mil millones de dólares; por parte de las importaciones, las compras externas de nuestro país ascendieron a 28 mil millones de dólares, mientras en Canadá y en Estados Unidos se ubicaron en 116 mil y 460 mil millones de dólares, respectivamente.

Visto en el plano más general, los Estados Unidos buscan al suscribir un Tratado de Libre Comercio con México y Canadá garantizar el suministro de energéticos y materias primas, así como complementar su economía para mantener en operación su planta productiva y poder acceder a ventajas comparativas que le permitan enfrentar a sus competidores europeos y asiáticos. Por parte de México, el interés es aprovechar la coyuntura internacional para incorporarse a la nueva dinámica de la economía mundial de regionalizar los mercados, a la vez de mejorar las expectativas de los agentes económicos del país y consolidar el éxito del proyecto de reordenación de la economía instaurado a partir de 1983. Indudablemente, el mayor reto de los negociadores mexicanos era reducir el carácter marcadamente proteccionista de la relación comercial de los Estados Unidos frente a México. Hasta antes de la firma de dicho acuerdo existían por lo menos siete tipos de restricciones que obstaculizaban la entrada y permanencia de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense:

- 1) Barreras arancelarias: Solamente 18.4% de nuestras exportaciones están libres de aranceles, el 61% se sitúa entre un rango arancelario del 0.1 al 5.0% y el resto de nuestras ventas son sometidas a un arancel de entre 5.1 y 30.0%. Sin embargo, el arancel "Ad-valorem" se aplica con mayor rigor en 13 productos mexicanos y van desde 25.1 hasta 87.6%, afectando la venta de aceitunas, calzado, brandy, escobas, pistolas y otras armas de fuego, vasos de vidrio, melones, camisas, jugo concentrado de

naranja, jicama y calabaza, que realiza nuestro país hacia los Estados Unidos.

- 2) Barreras no arancelarias: En este aspecto se considera la prohibición a la compra de mercancías mexicanas que no observan determinadas disposiciones de orden sanitario y fitosanitario, afectando por lo menos a ocho productos como son la carne de pollo, de bovino, aguacate, mango, chile y cilantro.
- 3) Investigación de prácticas desleales: Siete productos mexicanos se encuentran sancionados con derechos compensatorios por considerarse que son sujetos de subsidios, tal es el caso de prendas de vestir de piel, azulejos de cerámica, litergirio, cemento y otros textiles. Además, a cuatro productos se les aplican impuestos antidumping, flores frescas, azufre elemental, utensilios de cocina y cemento.
- 4) Cuotas: Los Estados Unidos mantienen restricciones a la entrada de ocho productos mexicanos a su mercado mediante la asignación de cuotas, entre los que destacan productos siderúrgicos, algunos productos lácteos, azúcar, chocolate, cacahuete, algodón, escobas de mijo y textiles.
- 5) Incertidumbre: Existen tres categorías de incertidumbre de los productores mexicanos ante el efecto de exclusiones anuales de los compradores estadounidenses: a) Cláusula de necesidad competitiva; b) Graduación discrecional por el nivel competitivo del producto y/o país; c) Exclusión por petición de empresa estadounidense.
- 6) Legislaciones comerciales: En los Estados Unidos existen leyes que actúan como obstáculos al flujo comercial: a) Buy American Act, está se refiere a compras gubernamentales discriminatorias contra países extranjeros en áreas como telecomunicaciones, defensa y cómputo; b) Ley de Administración de Exportaciones que indica el control de las mismas a países extranjeros.
- 7) Legislaciones no comerciales: Dentro de estas destacan la Ley de Protección de Mamíferos Marinos de 1988 que sustenta el embargo atunero contra nuestro país, así como la Ley de Protección a las Tortugas Marinas que respalda la restricción a las compras de camarón.

Frente a este panorama, la integración de México a la zona de libre comercio en norteamérica permitirá elevar las exportaciones hacia los Estados Unidos a medida en que se eliminen o reduzcan dichas barreras. Ello, repercutirá en el fortalecimiento de ciertas ramas de la producción donde el país dispone de ventajas comparativas, como son las de alimentos, bebidas, textiles, calzado, vidrio, cemento, siderurgia y minerometalurgia. En su momento el gobierno federal por medio de la SECOFI dio a conocer las bases sobre las cuales se establecerían las negociaciones con los Estados Unidos y Canadá con la finalidad de resolver las restricciones impuestas a las exportaciones mexicanas y sujetar los términos del Tratado al marco constitucional de nuestro país. Estas bases comprenden siete puntos básicos: Estricto apego a lo establecido por la Constitución, Gradualismo en la eliminación de aranceles, Supresión de barreras no arancelarias, Claridad en las reglas de origen, Precisión en disposiciones para evitar el uso de subsidios distorcionadores, Especificidad en las normas y Especificidad en los mecanismos para la solución de controversias. La posición gubernamental concibe al TLC como la oportunidad que requiere el país para incorporarse a las transformaciones que acontecen en la economía mundial y poder así elevar las condiciones de vida y de justicia social de todos los mexicanos mediante mayores inversiones, empleos y acciones que nos beneficien por igual. Es decir, existe la necesidad de cambiar porque el mundo en que vivimos está transformando sus relaciones económicas, comerciales, financieras y tecnológicas, y si queremos progresar debemos de participar conjuntamente en las nuevas corrientes de la economía mundial con la decidida colaboración de todos los mexicanos para avanzar en la defensa de los intereses del país sobre la base de la eficiencia y competitividad de la planta productiva nacional. A este fin se constituyó en 1990 el Consejo Asesor del TLC integrado por representantes de los sectores académico, agropecuario, empresarial, laboral y público, además de agruparse los representantes de 114 ramas de la actividad productiva, comercial y de servicios en torno a la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

En Agosto de 1992, tras dos años y medio de conversaciones en donde se efectuaron más de doscientos encuentros con la participación de 18 grupos de trabajo⁴¹ y se celebraron 11 reuniones plenarias y 7 ministeriales, concluyen las negociaciones para firmar el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. En base a los planteamientos expuestos por el gobierno mexicano en cuanto a las condiciones y pretensiones a partir de las cuales se realizarían las conversaciones, el Tratado contiene cinco principios generales que normalizarán las relaciones comerciales entre los tres países: I) Apego a la Constitución; II) Comercio de mercancías; III) Comercio de servicios; IV) Inversión, y; V) Disposiciones generales. Dentro de estos grandes apartados nos interesa destacar las implicaciones que atañen de manera directa al sector industrial, particularmente en materia de comercio e inversión. En primer lugar, se mantiene el estricto "Apego a la Constitución", es decir, con motivo de la firma del Tratado no se modifica ningún precepto constitucional en nuestro país. De esta forma, el dominio y la comercialización del petróleo y de la petroquímica básica seguirán realizándose con plena soberanía por parte del gobierno mexicano, además de reservarse el derecho a invertir en áreas exclusivas de su competencia tal como lo marca el Artículo 28 de la Constitución (sistemas de satélites y estaciones terrenas, telegrafía y radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas). Sin embargo, aunque se señala que la Constitución no se ajusta al Tratado, previamente el gobierno mexicano llevó a cabo modificaciones en algunos ordenamientos que reglamentan las disposiciones constitucionales. Nos referimos en lo fundamental a la ley de inversiones extranjeras y a la reclasificación de la petroquímica básica, de lo cual se destacó lo más importante en apartados anteriores.

En segundo lugar, con el reconocimiento del grado de asi-

41.- Aranceles y barreras no arancelarias; Reglas de origen; Compras del sector público; Agricultura; Automotriz; Otros sectores industriales; Salvaguardas; Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios; Normas; Principios generales para la negociación de servicios; Servicios financieros; Servicios de seguros; Transporte terrestre; Telecomunicaciones; Otros servicios Inversión; Propiedad intelectual y; Solución de controversias.

metría que guarda nuestra economía respecto a las restantes del subcontinente norteamericano se establecen los lineamientos que regularán el "Comercio de mercancías". Así, se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas y se eliminan los aranceles de la siguiente manera:

PROPORCION DEL COMERCIO POR CATEGORIA DE DESGRAVACION
(% de importaciones no petroleras de 1991)

	INMEDIATO	5 AÑOS	10 AÑOS	15 AÑOS
MEXICO	43%	18%	38%	1%
ESTADOS UNIDOS	84%	8%	7%	1%
CANADA	79%	8%	12%	1%

FUENTE: SECOFI; Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Un Paso Más. En: El Financiero, Jueves 13 de Agosto de 1992, seccion Análisis, pags. 18a-19a.

Se conviene además fijar un plazo extra-largo para desgravar productos especialmente sensibles como maiz, frijol y leche en polvo; y se eliminan las barreras no arancelarias tales como permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona. Aunque de entrada se observa que México, por ser el país menos desarrollado de la región, obtiene mejores condiciones en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para regular el intercambio de mercancías entre las tres naciones, es de destacar que la desgravación parte de las tarifas existentes en Julio de 1991. Como señalamos, para ese entonces nuestro país había efectuado unilateralmente la apertura de su economía, estando sólo el 9.11% de las fracciones arancelarias sujetas al permiso previo de importación, siendo 5 las tasas arancelarias con niveles de 0 al 20%, el arancel medio de 13.1% y el arancel ponderado con importaciones de 8.7%. Mientras, como apuntamos líneas atrás, en los Estados Unidos existían importantes restricciones al ingreso de productos mexicanos a su mercado y anualmente se revisa en detrimento de nuestras exportaciones el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que establece aranceles menores y asignación de cuotas a las exportaciones de mercancías manufacturadas provenientes de los países en desarrollo.

Ahora bien, para que los productos sean susceptibles de recibir trato arancelario preferencial tienen que cumplir ciertas disposiciones de contenido regional para lo cual se establecen Reglas de origen. Esto es, para que los beneficios del TLC se queden en la región los productos deben ser originarios de los tres países de América del Norte. Los criterios para determinar el origen de los bienes son: 1) Producción u obtención total en la región; 2) Salto arancelario; 3) Contenido regional, y; 4) Principio de minimis. El porcentaje de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El primero, se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos; el segundo, sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En cuanto a la cláusula "de minimis" un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien. En el caso del "salto arancelario" los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado.

Si bien, éstos son los términos generales establecidos en el TLC para regular el intercambio de mercancías entre las tres naciones, se tienen condiciones especiales para sectores sensibles tales como el textil, automotriz, agrícola y energético. En cuanto a productos textiles y prendas de vestir, la desgravación arancelaria será de manera inmediata para el 45% de las exportaciones de México y 20% para las estadounidenses. Gradualmente, en un periodo máximo de diez años quedarán eliminadas las barreras arancelarias. Asimismo, los Estados Unidos eliminarán inmediatamente las cuotas de restricción voluntaria a las importaciones mexicanas contenidas en el Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales. Cuando las importaciones de un país miembro del TLC

produzca graves daños a los productores de otro país de la región, se podrán elevar las tasas arancelarias o imponer cuotas a la importación para proporcionar alivio temporal a dicha industria. Para el ramo textil, el Tratado contiene reglas de origen específicas, siendo éstas las llamadas de "hilo en adelante" y de "fibra en adelante". Es decir, para que los textiles y prendas de vestir puedan gozar de trato preferencial deberán elaborarse a partir de hilo, en el primer caso, o de fibra, en el segundo, producido en un país miembro. En algunos casos, podrán recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas con telas importadas cuando los países signatarios consideren que existe oferta insuficiente, como puede ser el caso de la seda y el lino.

En el sector automotriz, el Tratado establece por parte de los Estados Unidos la eliminación inmediata de aranceles para automóviles de pasajeros, la reducción de un 10% en las tasas arancelarias aplicadas a camiones, eliminandose gradualmente en un periodo de cinco años, y la eliminación en diez años de las tarifas arancelarias para otros vehículos provenientes de México. Nuestro país reducirá de inmediato en 50% las tasas para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, eliminandose gradualmente los aranceles en un periodo de diez y cinco años, respectivamente. En la industria de autopartes, la desgravación arancelaria será del 81% en los Estados Unidos y del 5% en México, eliminandose los aranceles en un plazo máximo de diez años. Aquí, para calificar el trato preferencial, los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje de contenido regional calculado bajo el método del costo neto del 62.5% en automóviles de pasajeros y camiones ligeros, incluyendo motores y transmisiones, y del 60% para los demás vehículos. Lo preocupante en las disposiciones para éste capítulo, es la anulación en México del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, eliminando de esta manera la restricción a la importación de vehículos, la cual está condicionada a su venta en el mercado mexicano, y disminuyendo paulatinamente el nivel de exportaciones de vehículos y partes requeridas para importar tales productos. Además, reducirá gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos, eliminandose

de esta forma el requisito de valor agregado nacional establecido en dicho decreto. Considerando que tres de las cinco armadoras de vehículos instaladas en el país son de origen estadounidense y que alrededor de un tercio de nuestras exportaciones manufactureras provienen del sector automotriz, las posibilidades de que en México dicha industria se convierta sólo en una maquiladora son muy altas, lo cual impactaría desfavorablemente en el, ya de por sí, preocupante déficit comercial. Adicionalmente, según las disposiciones del Tratado se permitirá de inmediato a los inversionistas de la región participar hasta con el 100% en las empresas consideradas "proveedoras nacionales" de autopartes, hasta el 49% en las otras empresas, incrementándose a 100% al cabo de cinco años, previa autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras cuando el monto exceda los 25 millones de dólares.

En materia de energéticos, los tres países reiteran en el TLC el pleno respeto a sus respectivas constituciones, reconociendo que es deseable fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región. En el Tratado se establece que ningún país podrá imponer precios mínimos o máximos a la exportación o importación de estos bienes, aunque cada nación podrá administrar sistemas de permisos a su comercio siempre y cuando se manejen de conformidad a las disposiciones del TLC. Además, se estipula que ningún país impondrá impuestos, derechos o cargos a la exportación de dichos productos a menos que ellos se apliquen también al consumo interno. Asimismo, queda señalado en el Tratado que el Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y en la producción e inversión en los sectores del petróleo, gas, refinación, petroquímica básica, energía nuclear y electricidad. Por su parte, se reconocen las oportunidades de inversión privada creadas con motivo de las reformas instrumentadas por el gobierno mexicano en la producción de petroquímicos no básicos y en la generación de electricidad para autoconsumo o para comercializarla a través de la Comisión Federal de Electricidad. De esta forma, se permite a los inversionistas de la región adquirir, establecer y operar plantas en estas actividades de acuerdo con las disposiciones del Tratado.

En el marco general, las relaciones comerciales entre los tres países se regirán por el principio fundamental de trato nacional contenido en el GATT. Es decir, los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no será objeto de discriminación. Para tener acceso a los mercados se establecen las disposiciones relativas a los aranceles y otros cargos, así como a las restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones para normalizar el comercio de bienes. En el Tratado, se dispone la eliminación progresiva de todas las tarifas arancelarias sobre los bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Como observamos, las tasas arancelarias serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en un periodo de cinco a diez años. Para unas cuantas fracciones arancelarias, correspondientes a productos sensibles, las tarifas se eliminarán en un plazo mayor hasta de quince años. Además, se preve la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una desgravación arancelaria más acelerada a la prevista. En cuanto a las barreras no arancelarias, los miembros del TLC convienen en eliminar de inmediato las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación, conservando cada nación su derecho para establecer restricciones no arancelarias a la importación de productos por causas excepcionales de seguridad nacional, salud pública y protección al medio ambiente. Del lado de las exportaciones, el Tratado prohíbe fijar impuestos a las mismas, salvo cuando éstos también se apliquen a los productos que se destinan al consumo interno, y en casos especiales para hacer frente a una escasez de alimentos y de bienes de consumo básico en el mercado mexicano.

Hasta aquí, hemos señalado las disposiciones contenidas en el TLC que involucran directamente al sector industrial. De los demás capítulos del Tratado, habrá que destacar por lo menos cinco aspectos que impactarán significativamente sobre las actividades industriales. En primer lugar, en el rubro del "Transporte terrestre" la apertura será en un periodo de transición, quedando los territorios totalmente abiertos al cruce transfronterizo al

cabo de seis años y la participación de la inversión extranjera en el sector hasta en 100% al final de diez años. Esto es importante si consideramos que en México los costos del transporte son hasta 8 veces superiores respecto a los existentes en los Estados Unidos. En segundo lugar, en "Servicios financieros" se establece que el acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias, fijando ciertos límites en la participación del mercado y en la inversión extranjera agregada, estando México en posibilidades de aplicar salvaguardas cuando se rebasen esos límites. Aquí, la presencia de instituciones financieras, bancarias y no bancarias, en el mercado nacional podrá subsanar las deficiencias del sistema financiero mexicano en materia de acceso al crédito y el costo del dinero demandado por las actividades productivas. En tercer lugar, en el ámbito de la "Inversión" no se impondrán requisitos de desempeño a los inversionistas de la región, como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. Asimismo, los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causas probadas de utilidad pública de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado. Indudablemente, estas disposiciones obligarán a los empresarios del país a elevar la eficiencia y competitividad de la planta industrial para no verse desplazados del mercado interno por los productores estadounidenses y canadienses. En cuarto lugar, el Tratado abre una parte significativa del mercado de "Compras públicas" de cada uno de los países de la región para los proveedores de los otros países, tanto para bienes y servicios como para obra pública. Aquí, se establecen disciplinas para la expedición de convocatorias, la calificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos, así como un recurso administrativo de revisión. En el caso de México, se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la adquisición de bienes y servicios gubernamentales a fin de asegurar a industrias nacionales, como la de bienes de capital, farmacéutica y de la construcción, escalas de producción y periodos de transición adecuados. La cobertura de las disposiciones contenidas en este capítulo abarca

las compras efectuadas por dependencias y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países signatarios, cuyo monto supere los siguientes valores:

a) Dependencias del gobierno federal:

- 50 mil dólares para bienes y servicios.
- 6.5 millones de dólares para obra pública.

b) Empresas públicas:

- 250 mil dólares para bienes y servicios.
- 8 millones de dólares para obra pública.

Esta sección no se aplica a ciertas compras estratégicas y de seguridad nacional (armamento y municiones, por ejemplo), y cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el Tratado. La desventaja más inmediata que se percibe es la pérdida del efecto multiplicador del gasto público en la estructura productiva del país. Tradicionalmente, dicho rubro ha constituido un factor dinamizador de la actividad económica, por lo que su filtración hacia el exterior en los términos del TLC sólo reducirá aún más su participación en el crecimiento de la economía. Por último, contrario a las expectativas generadas en el Tratado se establece la posibilidad de aplicar "Salvaguardas" anteponiendo intereses de seguridad nacional, salud pública y protección ambiental, acordando tácitamente la permanencia en los Estados Unidos de la Cláusula de Anterioridad (o cláusula del abuelo), la cual estipula que ninguna disposición deberá contravenir la legislación de su país. De esta manera, nuestro principal socio comercial estará en libertad de mantener las restricciones a las exportaciones mexicanas que no cumplan ciertas normas.

En estas condiciones, el gran reto de los industriales será elevar la productividad y competitividad de la planta productiva nacional, no sólo para aprovechar las oportunidades que ofrece la constitución del mercado norteamericano, sino fundamentalmente para enfrentar la competencia en el mercado interno y evitar que México se transforme en un enclave de las grandes empresas transnacionales. Si bien se expresan puntos de vista sumamente contras

tantes, entre el optimismo desbordante de que el TLC solucionará los problemas del país y el pesimismo excesivo de que el pacto comercial nos condenará al subdesarrollo, lo cierto es que sólo la capacidad de los productores nacionales permitirá incursionar con éxito en el proceso globalizador de la economía mundial, donde el Tratado de Libre Comercio en Norteamérica asume una importancia significativa al conformar el mayor mercado regional del orbe. De ahí que los principales consorcios del país, como Cemex, Vitro, Peñoles, Ahmsa, Tamsa, Cydsa, Gruma, Bimbo, Dina, ICA y Tribasa, por mencionar unos cuantos, han realizado los esfuerzos necesarios para participar en la dinámica que impone la integración y complementación de las economías. Desde luego, el camino por recorrer aún es arduo teniendo en cuenta que este conjunto de grandes empresas sea capaz de constituir la fuerza de arrastre requerida para incorporar al proceso de modernización productiva a cerca del 90% de las micro y pequeñas empresas del país. Aunque diversas instancias empresariales,⁴² como el CEESP y la COECE, revelan que tres de cada cuatro empresas están en posibilidades de competir en el TLC, la carencia de tecnología adecuada, los precios altos y la baja calidad de sus productos, así como la falta de capacidad instalada, limitan fuertemente la competitividad de las empresas mexicanas. Asimismo, señalan las encuestas realizadas por dichos organismos que los avances en el proceso de reconversión industrial han sido más notables en las empresas instaladas en la frontera norte, orientadas al mercado externo por su cercanía con los Estados Unidos; mientras, las ubicadas en el Valle de México vinculadas tradicionalmente al mercado interno se encuentran a la zaga de dicho proceso. Sin embargo, los representantes de Concamín y Canacindra⁴³ estiman que sólo el 2% de las empresas del país están en condiciones de enfrentar el TLC. Son un número reducido de grandes empresas del sector industrial (alrededor de seis mil) responsables de más del 95% de la producción industrial quienes han realizado asociaciones con compañías estadounidenses, asiati-

42.- Ver en: El Financiero, Viernes 12 de Marzo de 1993, pags. 19-20; algunos de los resultados de las encuestas realizadas por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado y de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

43.- Ver en: El Financiero, Miércoles 17 de Noviembre de 1993, pag. 34.

cos y europeos para modernizar sus estructuras productivas, administrativas y financieras, orientandose preferentemente hacia el exterior y obteniendo de sus socios comerciales insumos, tecnología y financiamiento.

Ahora bien, a pesar de que el Tratado fue ratificado por los mandatarios de los tres países en Noviembre de 1992, las presiones de grupos sindicalistas y ecologistas de los Estados Unidos y el cambio de timón en la Casa Blanca de republicanos a demócratas, retrasaron la entrega del TLC al congreso de éste país (sin duda la aduana más difícil de superar) pues el presidente William Clinton se sintió obligado a cumplir su promesa de campaña de fortalecer el convenio en sus aspectos laboral y ambiental. De esta forma, la entrada en vigor del acuerdo comercial tuvo que postergarse, con el consecuente impacto negativo sobre las expectativas económicas de nuestro país, hasta la consumación de Acuerdos Complementarios al TLC. Si bien, inicialmente tanto Canadá como México se negaron a realizar una nueva ronda de negociaciones con los Estados Unidos a fin de resolver las diferencias en tales aspectos, el rumbo que siguieron los acontecimientos fueron totalmente contrastantes entre ambos países. Por un lado, la recién primer ministro canadiense, Kim Campbell, señaló que su país no modificaría su rechazo a las sanciones comerciales en tanto su sistema jurídico no requiere de medidas punitivas para garantizar el cumplimiento de las leyes ambientales y laborales. Con esta posición, Canadá amenazó con retirarse del pacto trilateral si los Estados Unidos persistían en su intento por aplicar sus condiciones en dicha materia. Por el otro lado, el aplazamiento del TLC provocó en el gobierno mexicano una sensación de impotencia, frustración y malestar ante el riesgo de trastocar el proyecto económico de la nación sostenido peligrosamente en torno a las expectativas de ingreso de inversión extranjera. Así, el equipo negociador de Salinas inició conversaciones con los Estados Unidos en Marzo de 1993 con la firme intención de aprobar el Tratado en éste mismo año y a cualquier costo para entrar en vigor el primero de Enero del siguiente, no sólo por las razones económicas esgrimidas por el gobierno de México, sino porque los tiempos políticos

se agotaban de cara a la sucesión presidencial de 1994. Debido a esta premura, nuestro país fue el que más cedió en las negociaciones de los Acuerdos Paralelos. Su principal claudicación fue en el tema de las sanciones comerciales, en un principio rechazadas ante la posibilidad de aceptar que tribunales extranjeros demandaran internamente violaciones al Tratado. Sin embargo, el riesgo de que el TLC se entrampara en los tiempos político-legislativos de los Estados Unidos y se entablara en los tiempos político-electorales de México, llevaron a conceder un intrincado mecanismo de sanciones que, en los hechos, significan la injerencia de organismos externos para denunciar prácticas desleales aplicadas en nuestro país.

Aunque no pretendemos agotar los contenidos de los Acuerdos Complementarios, y en general los del Tratado de Libre Comercio, nos interesa destacar que el convenio trilateral es un claro ejemplo de como la política interna de México será determinada cada vez más por factores externos. Veamos unos cuantos casos: Según el TLC cada país está en posibilidad de definir su política comercial con terceras naciones, pero en los Acuerdos Paralelos se estableció que México deberá elevar su arancel en el caso del azúcar para igualarlo al de Estados Unidos y al del resto del mundo. El argumento es muy simple, con una menor protección arancelaria de parte de México se podría importar azúcar barata de otros países para satisfacer su consumo interno y vender el azúcar mexicano a Estados Unidos. Por otra parte, se convino en el mismo documento que los incrementos salariales en nuestro país se apliquen de acuerdo a los criterios de productividad, una de las exigencias más importantes de Estados Unidos. En la práctica esto implica necesariamente un cambio en la Ley Federal del Trabajo, considerada por algunos observadores de Estados Unidos y Canadá como una norma proteccionista. En este sentido, México tendrá que aplicar estándares de productividad para los que no está preparada ni la mano de obra ni las empresas, siendo su mejor oferta el bajo costo de la fuerza de trabajo, con la novedad de que el cumplimiento de la legislación laboral en nuestro país será observada desde los tribunales trilaterales. Por último, a raíz del acuerdo

comercial entre Canadá y Estados Unidos se modificaron cerca de sesenta leyes en aquel país; en México el cambio ya ha iniciado con una cantidad impresionante de iniciativas de ley que se han aprobado en menos de dos años: Ley de Comercio Exterior, Ley de Metodología, Ley de Inversiones Extranjeras, la Reforma al Artículo 27 Constitucional y, en general, nuevas leyes reglamentarias en materia de pesca, agricultura, minería, telecomunicaciones, petroquímica, etc., que abren amplios sectores de la actividad económica a la inversión extranjera aún si no hubiese sido aprobado el TLC. Si además se tiene el riesgo real de que, en aras de armonizar los sistemas legales, se consolide un esquema de dependencia de nuestro país a los fallos judiciales generados en Estados Unidos, y que ésto implique sanciones comerciales, se daría entonces una forma de intervencionismo jurídico que tendría como argumento legitimador el TLC.

En conclusión, la incapacidad de la estrategia económica del gobierno salinista para consolidar la estabilidad interna, impulsar el crecimiento, mejorar el bienestar social de la población y generar las fuentes internas de financiamiento de la acumulación, implicó que se acentuara la dependencia del ahorro externo para mantener la viabilidad del proyecto de nación propuesto por el Estado mexicano. En los hechos, el TLC sólo evidenció el deterioro de la soberanía nacional para encauzar la ruta del desarrollo económico y la debilidad de un régimen que promueve una integración desigual, lo cual equivale en la práctica, a una subordinación de México a los intereses de los Estados Unidos. Es decir, ante las bases endebles del financiamiento, el capital externo (inversión directa y en cartera) ha cumplido en los últimos años el papel que desempeñó en la década del setenta las exportaciones de petróleo y el endeudamiento externo. Así, su participación en el programa económico salinista resulta fundamental para cerrar la brecha entre ahorro e inversión, financiar el déficit en cuenta corriente, manejar con cierta flexibilidad las políticas monetaria y fiscal, mantener la paridad cambiaria y elevar las reservas internacionales del banco central. Ciertamente, el desequilibrio externo y la insuficiente generación interna del fi

nanciamiento para el desarrollo son en parte resultado de las necesidades del crecimiento, pero también son el costo de las políticas antiinflacionarias, del semifijamiento del tipo de cambio y de la apertura comercial. Y ahora, desde la visión gubernamental, el TLC se presenta como la salida al crecimiento sostenido, aunque con elló aumente la vulnerabilidad y dependencia externa de la economía. A estas alturas, los flujos de divisas por inversión extranjera permitieron reducir los riesgos de una crisis en balanza de pagos, pero no eliminaron sus causas estructurales por lo que con o sin Tratado ésta permanecerá latente transformandose en una de las debilidades fundamentales del proyecto económico instrumentado en los últimos años.

Por lo tanto, para justipreciar la exacta dimensión del Tratado de Libre Comercio hay que destacar que responde en primer instancia a los intereses económicos de las grandes empresas transnacionales de los Estados Unidos. No es casual que la USA-NAFTA Coalitión, representante de la gran empresa y banca de éste país pusiera a disposición del cabildeo a favor del TLC sus ilimitados recursos financieros y políticos. Tan sólo en esta organización figuran las 500 corporaciones más importantes, según la revista Fortune, y al frente de élla se colocó al empresario más destacado de los últimos años, Lee Iaccoca. En este sentido, basta observar como desde que México aceleró el proceso de desgravación arancelaria se elevaron notablemente las exportaciones estadounidenses a México. En opinión del secretario del Tesoro Lloyd Bentsen, "gracias a las medidas reformistas mexicanas, en los últimos años Estados Unidos cuadruplicó sus ventas y revirtió la balanza comercial (de un déficit por 5.7 mil millones de dólares en 1987, a un superávit por 5.4 mil millones de dólares en 1992)... La alianza de Canadá, Estados Unidos y México mediante el Tratado de Libre Comercio, podrá convertir a América del Norte en un mercado libre de 360 millones de potenciales consumidores que generarían 20 mil empleos en Estados Unidos por cada mil millones de dólares de ventas".⁴⁴

44.- Ver en: El Financiero, Lunes 26 de Julio de 1993, pag. 20.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

1.- VIABILIDAD DEL MODELO SECUNDARIO-EXPORTADOR.

Antes de proceder a la evaluación del modelo de industrialización secundario-exportador propuesto por el gobierno mexicano conviene tener presente el contexto a partir del cual se pretende fortalecer el desarrollo del sector industrial y la capacidad exportadora del ramo manufacturero. Esto en virtud de que todo proyecto económico que intente construir una sociedad más justa y equilibrada debe de contar con lo que podríamos llamar las condiciones necesarias para su consecución. De esta forma, para determinar la viabilidad de dicho modelo se requiere analizar el marco institucional y la situación económica que lo sustenta.

Desde los albores de los años setenta, el Estado mexicano intentó configurar un nuevo modelo de industrialización basado en la promoción de las exportaciones manufactureras. Para tal fin el gobierno de Luis Echeverría instrumentó una política expansiva basada en torno al crecimiento del gasto público deficitario y del poder de compra de los asalariados para impulsar la demanda agregada, bajo el supuesto entonces vigente de que la capacidad de realización en el mercado sería capaz de reactivar las actividades productivas, diversificando la oferta y estimulando la formación de capital. En el plano de las medidas de fomento a las exportaciones manufactureras destaca la creación del CONACYT y del IMCE (hoy el Bancomext) para articular los diferentes mecanismos implementados para resolver el marcado sesgo antiexportador de la industrialización sustitutiva de importaciones. En este sentido, durante dicha década se procede gradualmente a dismantelar la protección comercial, reduciendo las tarifas arancelarias y los requerimientos de licencia previa a la importación, de manera que los empresarios del país se vieran obligados a elevar la productividad y competitividad de la producción industrial. Dentro de esta dinámica, el gobierno mexicano se propuso constituir un eje

productivo en la industria paraestatal susceptible de conformar una fuerza de arrastre para el conjunto de las actividades económicas.

Sin embargo, la respuesta del sistema económico a los estímulos otorgados por parte del gobierno federal no fue la esperada en tanto la planta productiva nacional carecía de los estándares de competitividad necesarios para incursionar en los mercados de exportación, por lo demás fuertemente contraídos a raíz de la crisis económica de los años setenta y el resurgimiento de las prácticas proteccionistas en los países industrializados ante la pérdida de dinamismo de las economías y la exacerbación de la competencia por los mercados. Si bien, frente a la caída de la tasa de rentabilidad del capital en dichos países, se presenta un importante flujo de recursos externos hacia naciones como México que contaban con cierto potencial industrial y bajos costos salariales, la incidencia de la inversión extranjera dentro de la estructura productiva del país fue poco significativa si consideramos que el comportamiento y composición del sector industrial mantuvo la tendencia de años anteriores. Es decir, un crecimiento sustentado en la expansión de la demanda más que en el aumento de la capacidad productiva y un predominio de las industrias tradicionales en la conformación del producto y en la estructura del sector. Aunque el ingreso del capital externo resultó importante para dinamizar la producción en los subsectores productores de materias primas y auxiliares y en el de medios de consumo suntuario, los egresos por pagos asociados a la inversión extranjera y el déficit comercial de las empresas transnacionales presionaron aún más sobre el desequilibrio externo. Si además, se tiene una elevada elasticidad de las importaciones ante el crecimiento económico y un escaso desempeño de las exportaciones manufactureras, compuestas todavía por productos semielaborados, la filtración del excedente económico generado internamente por la vía del déficit comercial se transformó en una de las principales limitaciones para consolidar el proyecto de reorganización económica puesto en marcha durante el régimen de Echeverría.

Quizá el mayor obstáculo para transitar hacia un modelo de industrialización secundario-exportador se encontró en la confrontación entre los objetivos del desarrollo compartido planteados por el gobierno mexicano y los intereses de la clase capitalista para definir la estrategia de crecimiento en los años por venir. La decisión de elevar los salarios sin correspondencia con los incrementos en la productividad llevaron a retraer las decisiones de inversión con las cuales aumentar la capacidad productiva del país bajo criterios de racionalidad en la asignación de los recursos. De esta forma, el carácter populista de las medidas adoptadas en dicho sexenio y la política de freno y arranque del gasto público generaron un ambiente de incertidumbre el cual provocó que la acumulación de capital se comportara erráticamente, disponiendo de la capacidad productiva instalada para hacer frente al crecimiento de la demanda agregada. En consecuencia, no se crearon los fondos suficientes como para elevar la productividad y competitividad del sector industrial, única vía por la cual el país podría aspirar a un crecimiento económico autosostenido en el largo plazo con una clara orientación hacia el mercado exterior. Por su parte, el financiamiento del gasto público a través del expediente de la deuda externa, el fijamiento de la paridad cambiaria y el uso del ahorro externo para sostener el ritmo de la acumulación de capital, desenvocaron en la crisis financiera de 1976, trastocando el proyecto económico del gobierno echeverrista y obligando a implementar un severo programa de saneamiento de la economía para resarcir los estragos de las políticas aplicadas para alargar el ciclo del crecimiento económico.

Así, la administración presidencial de López Portillo se propone como prioridad llevar a cabo una profunda reordenación de la economía para sentar sobre bases más sólidas el crecimiento. Sin embargo, la coyuntura petrolera de finales de los años setenta dió marcha atrás a dicha expectativa, cancelando el convenio establecido con el FMI y relegando a segundo plano la promoción de las exportaciones manufactureras para pasar a la "administración de la riqueza". En este sentido, se instrumenta una política

expansiva sustentada en la inversión pública destinada a explotar los beneficios de la transformación de México en una potencia productora de petróleo. A diferencia del sexenio anterior, aquí los fondos públicos se aplicaron siguiendo criterios de eficiencia capitalista en tanto se buscaba abaratar los elementos materiales de la reproducción de capital. Esto es, se procuró canalizarlos hacia la generación de la infraestructura básica y la producción de los insumos de uso generalizado, de tal forma que se articulara un eje productivo en torno a la industria petrolera. Por el lado del capital variable, se instrumentó una férrea política de contención salarial y se fomentó la producción de bienes-salarios para reactivar la tasa de plusvalía. Tras el deterioro de las relaciones entre el gobierno y la iniciativa privada durante los años previos, López Portillo se propuso reestablecer el clima de colaboración con el capital privado de manera que fuera más activa su participación en la bonanza económica del periodo. Con el aval de los recursos petroleros, la banca internacional abrió nuevamente las líneas de crédito hacia nuestro país de tal suerte que se dispuso de los recursos para financiar el déficit fiscal del Estado y la acumulación de capital. No hay que olvidar que el carácter populista de la política económica de Luis Echeverría desincentivó la inversión por lo que se requería elevar considerablemente la formación de capital para hacer frente al explosivo crecimiento de la demanda. Empero, a pesar de los esfuerzos realizados, el aumento de las capacidades productivas resultó insuficiente para absorber el incremento de la demanda, conduciendo a elevar el ritmo inflacionario y el déficit en balanza comercial. Consecuentemente, el boom petrolero permitió obtener altos niveles de crecimiento en la economía, pero no logró corregir los desequilibrios estructurales del país en cuanto persistió el marcado sesgo antiexportador de la industrialización y la desintegración de las cadenas productivas al interior del sector industrial responsable de la elevada propensión a importar ante la expansión económica. De hecho se llegó a una situación monoexportadora acompañada de un proceso de desindustrialización que colocaba a México en una extrema vulnerabilidad frente a la coyuntura externa.

En estas condiciones, la crisis financiera de 1982 no hizo más que evidenciar las limitaciones y obstáculos de la economía mexicana para consolidar un crecimiento autosostenido y equilibrado entre las distintas ramas de la producción. Por ello, la exigencia más inmediata que se presentó para los años ochenta fue reformular profundamente la estrategia de desarrollo hasta entonces implementada. Los graves desajustes provocados por la crisis financiera y los elevados costos económicos y sociales derivados, tanto del proceso de industrialización por sustitución de importaciones como de la postergación de acciones tendientes a subsanar sus deficiencias estructurales, impusieron la necesidad de aplicar medidas de política económica mucho más drásticas, dando un giro en la concepción del desarrollo que involucró en lo esencial nuevas pautas en la configuración de las prioridades y mecanismos de la industrialización.

Entonces, la estrategia de gobierno de Miguel de la Madrid se fincó sobre nuevos principios de regulación del sistema económico tendientes a inducir en la planta productiva nacional el cambio estructural que permitiera consolidar un modelo de industrialización sustentado en la vocación exportadora del sector manufacturero, acorde a las condiciones imperantes en la economía mundial. Con la asistencia del FMI, desde los inicios del sexenio se procede a generar el marco institucional a partir del cual procedería la industrialización basada en la exportación de manufacturas, instrumentando diversas acciones de política económica encaminadas a dejar al libre juego de las fuerzas del mercado la reproducción del capital. Indudablemente, el primer objetivo era alcanzar la estabilidad de la economía como un requisito insoslayable a la hora de retomar la senda del crecimiento económico. Si bien la posición gubernamental percibía la necesidad de trastocar los viejos vicios de la industrialización sustitutiva, los procesos de reestructuración de la deuda externa (particularmente los de 1986 y 1989) obligaron a profundizar en los dos soportes básicos de la recomposición económica, el retiro del Estado de las actividades productivas y la apertura comercial, para garantizar

que el desenvolvimiento del sistema económico se efectuara con estricto apego a criterios de racionalidad capitalista.

En el plano más general, la estrategia gubernamental para el largo plazo consistía en inducir la reconversión de las estructuras productivas del sector industrial, diversificando la composición de las exportaciones no petroleras y elevando el componente tecnológico de los procesos de trabajo, con la finalidad de que la industrialización se transformara en el soporte del crecimiento de la economía y en la fuente del financiamiento del desarrollo. Ciertamente, el panorama económico heredado de la crisis financiera de 1982, el colapso petrolero de 1986 y el desplome del mercado de valores en 1987, determinaron que la política de ajuste para el corto plazo se estableciera como norma a lo largo de los dos últimos sexenios. Así, en un ambiente recesivo e incierto en lo económico la prioridad de consolidar la estabilidad de la economía se impuso sobre la necesidad de reactivar el crecimiento económico.

En este sentido, le corresponde a Salinas de Gortari madurar las iniciativas puestas en marcha a partir de 1983. A pesar de que el comportamiento de la economía resultó muy inestable y la formación de capital muy errática, los lineamientos de política económica previstos para impulsar la industrialización por la vía de la orientación exportadora del ramo manufacturero permitieron abatir el fenómeno inflacionario a través de la contracción de la demanda, reanimar la acumulación de capital al elevarse la tasa de plusvalía mediante el método regresivo de reducir los salarios reales y retomar la senda del crecimiento de la economía sobre la base de las mejores expectativas de los agentes económicos en torno al futuro comportamiento del país. Es por ello que desde 1989 se puede observar con mayor nitidez el proceso de reconversión industrial, por lo menos a nivel de las grandes empresas vinculadas al mercado externo. Entonces, el compromiso todavía inacabado es realizar una profunda revolución microindustrial que permita extender los beneficios alcanzados por la reforma macroeconómica al importante conglomerado de las empresas de menor

tamaño y que, por medio de este mecanismo, se eleven las condiciones de vida del conjunto de la población. El optimismo declarado podría establecerse en torno al comportamiento favorable de la acumulación de capital en los últimos cuatro años, aunque no al ritmo y proporción del Producto deseado. De esta manera, para el mediano plazo se esperan los primeros resultados concretos en cuanto a la consolidación del sector industrial para reactivar el crecimiento económico y el mejoramiento de la capacidad exportadora del ramo manufacturero para financiar en lo particular el déficit comercial y en lo general el desarrollo económico. Por su parte, el factor pesimista se localiza en el persistente desequilibrio externo que presiona fuertemente sobre el tipo de cambio. Así, una eventual devaluación del peso conduciría al fracaso del programa económico gubernamental, en tanto reactivaría el crecimiento de los precios y de las tasas de interés e interrumpiría los flujos de capital externo que ingresan al país, soporte básico de la estrategia salinista para saldar la balanza de pagos y financiar la acumulación de capital. En este sentido, la viabilidad del modelo de industrialización secundario-exportador está en juego dentro de estas dos alternativas. El margen para manejar la disyuntiva estará dado por la fortaleza del grupo hegemónico en el poder para reducir el elemento incertidumbre, ahora no sólo económica, sino también política y social frente al levantamiento indígena en Chiapas y el asesinato del candidato oficial a la presidencia de la república, acontecimientos que sólo expresan las contradicciones de un proyecto tejido en función de los intereses de la fracción oligopólica del capital y de los elevados costos económicos y sociales de la instrumentación de las políticas de austeridad de corte neoliberal.

2.- FRAGILIDAD Y OBSTACULOS DEL MODELO.

Ahora, para proceder a ubicar las limitaciones y los problemas que enfrenta el modelo de industrialización secundario-exportador es importante resaltar los rasgos básicos definidos dentro de la estrategia del gobierno mexicano para superar la crisis

y retomar la senda del crecimiento económico. Estos se podrían resumir en los siguientes términos:

a) PRIVATIZADO. Como se ha señalado reiteradamente, uno de los soportes fundamentales de la nueva política del desarrollo radica en dejar a las fuerzas del mercado la reproducción del capital. Esta medida se justifica en razón de los excesos generados por el paternalismo e intervencionismo estatal en la economía, así como por efecto de las políticas de ajuste auspiciadas por el FMI para reducir el déficit fiscal del Estado. Así, prácticamente desaparecen los subsidios y transferencias gubernamentales, se elevan los impuestos y la base gravable, se reducen el gasto y la inversión pública y se procede a la privatización de las entidades propiedad del Estado consideradas no estratégicas ni prioritarias. De esta forma, el proceso de acumulación de capital deberá ser conducido por el sector privado, tanto nacional como extranjero, limitándose el gobierno a establecer el marco institucional a través del cual se regulará el comportamiento de los agentes económicos. Aquí, dos observaciones: primero, al retiro del Estado de la esfera propiamente productiva le sucede un excesivo intervencionismo burocrático que inhibe y distorsiona las actividades económicas; segundo, ante el escaso dinamismo del ahorro interno, la reducida capacidad de financiamiento de las empresas y las dificultades en cuanto al costo del dinero y el acceso al crédito, se tiene una mayor participación del ahorro externo en la formación de capital lo cual finalmente conducirá a elevar el desequilibrio en cuenta corriente por efecto de los egresos en divisas que resultan de los pagos asociados a la inversión extranjera y los intereses de la deuda externa del sector privado. Sólo en la medida en que los recursos externos se canalicen hacia actividades altamente productivas y aumente la capacidad exportadora del país se podrá contrarrestar los costos de la utilización del capital externo, de lo contrario la continua transferencia del excedente económico por dicha vía seguirá limitando el crecimiento y la posibilidad de aspirar a un desarrollo sostenido y financiable en el largo plazo.

b) APERTURISTA. Igual de importante dentro de la política del desarrollo definida para conducir el sistema económico en base a

las leyes del mercado, tiene que ver con la casi eliminación de la protección comercial. En el pasado, la garantía de un mercado cautivo donde obtener elevadas ganancias determinó que las empresas no se preocuparan por aumentar la productividad y competitividad de la producción nacional. De tal forma que cuando el sector agropecuario perdió su capacidad de generar divisas, la industria fue incapaz de erigirse como la fuente de financiamiento del desarrollo. En estas condiciones, desde la década del setenta se procede a dismantlar la protección al mercado interno, pero los problemas en balanza de pagos obligaron nuevamente a someter al procedimiento de licencia previa al 100% de las importaciones. Es a partir de 1983 cuando se recurre gradualmente a eliminar dicho requerimiento, reduciendo las tarifas y las tasas arancelarias. En este punto hay que destacar la existencia de dos etapas en el proceso de desgravación arancelaria: una mesurada hasta 1986 y otra acelerada desde 1987. Este hecho como resultado de los acuerdos establecidos en la Carta de Intenciones presentada por el gobierno mexicano ante el FMI en 1986, que convenían entre otros aspectos una mayor apertura de la economía y la incorporación de México al GATT, así como una medida adicional para coadyuvar en la lucha antiinflacionaria. En dichos términos, se decreta unilateralmente la reducción de la protección comercial por debajo de los niveles exigidos por dicho organismo. Así, para 1992 México se convierte en uno de los países con mayor apertura de su economía, lo cual se ha traducido en un elevado dinamismo de las importaciones que revirtió el saldo favorable en cuenta comercial en un crónico déficit. De esta manera, el principal foco de alerta del programa salinista se localiza en el sector externo de la economía, condicionando su viabilidad al ingreso del capital externo para equilibrar la balanza de pagos. En cambio, a pesar de la instrumentación de estas medidas para inducir la restructuración de la planta productiva nacional, los resultados fueron poco alentadores durante los años ochenta producto de las limitaciones impuestas por un ambiente particularmente recesivo en lo interno y sumamente competitivo en lo externo. Así, en medio de la crisis económica la prioridad más inmediata para la mayoría de las empresas

fue su sobrevivencia, mientras los bajos estándares de calidad y precio de la producción nacional dificultaba su acceso al mercado mundial. Lo realizado a partir de 1989, en cuanto a la reactivación de la formación de capital y la suscripción de acuerdos comerciales, se espera rindan sus primeros frutos dentro de cuatro o cinco años cuando se reviertan al mercado en productos exportables y se obtengan los beneficios de la reciprocidad de la apertura comercial.

c) INTEGRACIONISTA. En el contexto de la globalización, la interdependencia de las economías y la histórica vinculación comercial con los Estados Unidos, han propiciado la incorporación de México a uno de los principales centros de poder económico a nivel internacional: la región de América del Norte. Aunque dentro de la estrategia gubernamental se concibe la integración del país a uno de los bloques más dinámicos de la economía mundial, la injerencia del capital externo a través de sus organizaciones multinacionales (FMI, Banco Mundial y GATT) resultó decisiva en dicho proceso, especialmente de manera acelerada a partir de 1986. En consecuencia, la menor intervención económica del Estado y la profunda apertura de la economía mexicana se debe de interpretar a la luz de los intereses de las grandes empresas transnacionales. Sin duda, la participación de México en las nuevas corrientes económicas, financieras, comerciales y tecnológicas presentes a nivel mundial es congruente con la necesidad de incorporarnos tempranamente a los cambios experimentados internacionalmente, pero las condiciones a través de las cuales ocurre dicha integración sugiere la preeminencia de los intereses del capital externo sobre los del país. Lo importante, en todo caso, es saber aprovechar la coyuntura externa en beneficio de las grandes causas nacionales. Señalamos ya que sólo la capacidad emprendedora de los empresarios mexicanos logrará consolidar el desarrollo del sector industrial y elevar la productividad y competitividad de nuestros productos para incursionar con éxito en el mercado mundial.

d) DEPENDIENTE. En torno a los objetivos planteados por el gobierno mexicano respecto a la industrialización y alrededor de las expectativas generadas sobre el futuro comportamiento económico del

país, no se identifica con claridad los mecanismos que permitan reducir la abrumadora dependencia financiera y tecnológica del exterior. Tradicionalmente, en ausencia de un desarrollo amplio del sector productor de medios de producción, el equipamiento industrial se ha realizado a través de importaciones. Por ello, cuando crece la economía aumenta en una proporción mayor las adquisiciones de medios de producción del exterior, de tal forma que persistentemente se presenta un saldo negativo en balanza comercial. Ciertamente, la cuestión básica no radica en la existencia en sí del déficit comercial, sino como se cubre éste. Hasta la década de los sesenta el sector agropecuario cumplió el papel de generador de divisas para financiar las compras externas, pero a partir de las dificultades en la producción de dicho sector se tuvo que recurrir al ahorro externo para financiar el desequilibrio en cuenta comercial y sostener el ritmo de la acumulación de capital. Entonces, por la vía del endeudamiento externo en los años setenta y mediante la inversión extranjera (directa y en cartera) desde 1983, el país constantemente ha tenido que acudir al ahorro externo para financiar el gasto público, la acumulación de capital y el déficit comercial. Así, a la dependencia tecnológica que impone el insuficiente desarrollo de la producción de maquinaria y equipo se agrega la dependencia financiera, lo cual ha conducido, por un lado, a la transferencia de recursos hacia el exterior debido al desequilibrio en cuenta corriente y, por el otro, a elevar la vulnerabilidad de la economía frente a la coyuntura internacional.

En estas condiciones, lo que resulta particularmente grave dentro de la estrategia gubernamental es el por qué si el sector industrial será el soporte del crecimiento y del desarrollo económico no se define con mayor precisión una política industrial que especifique prioridades, establezca oportunidades y destaque debilidades. Si bien, la política del cambio estructural esta concebida para inducir la reconversión industrial, todavía falta integrar una política dirigida que coadyuve a corregir las deficiencias estructurales de la planta productiva nacional. Fun-

damentalmente, en relación a dos aspectos determinantes de la problemática que vive hoy en día el país: la endeble plataforma tecnológica para elevar la capacidad exportadora de México y la escasa integración de las empresas de menor tamaño en el desarrollo económico. En este sentido, se debe de fomentar la generación del progreso técnico endógeno a partir de un triple proceso que involucra la adquisición de tecnologías de punta, su adaptación a la planta productiva nacional y la asimilación de los principios básicos, conjuntamente con una mayor vinculación de los centros de investigación y desarrollo tecnológico existentes en el país con las empresas. Consecuentemente, si realmente se pretende resolver la agobiante dependencia tecnológica y financiera, así como elevar los niveles de competitividad de los productos mexicanos, es hora de promover decididamente la innovación técnica, explotando los recursos existentes en los centros académicos del país. Ciertamente, este proceso deberá acompañarse de un mejoramiento sustancial en el grado de educación de la población, particularmente de la mano de obra que se incorpora al mercado de trabajo, de tal forma que aumente la capacidad productiva y competitiva de la nación, soporte indispensable para ofrecer las oportunidades de mayores empleos y mejores remuneraciones que demanda la población.

Frente a este panorama, a través de mecanismos como la subcontratación industrial se podrá incorporar al gran universo de pequeñas empresas a dicha dinámica, especializándose en fases del proceso productivo de las grandes corporaciones que requieran de flexibilidad y adaptabilidad ante situaciones cambiantes en el comportamiento de la demanda o en las estructuras de costos. Así, se estará en posibilidad de integrar cadenas productivas e impulsar la modernización de dichas empresas para consolidar su papel en la generación de empleos, en la distribución del ingreso y en el desarrollo regional. Para tal fin, la participación del Estado deberá concentrar su atención en los apoyos financieros otorgados a este tipo de empresas, estimulando las asociaciones de productores para realizar el abastecimiento de insumos y la comercialización de sus productos de manera conjunta. Entonces, si en la déca

ca del setenta el Estado mexicano intentó constituir un eje productivo en torno a la industria paraestatal, ahora la fuerza de arrastre para el universo de las actividades económicas podrá ubicarse alrededor de las grandes empresas nacionales que actualmente participan en el proceso de globalización de la economía mundial.

3.- LOS FACTORES DETERMINANTES PARA EL DESARROLLO.

Para finalizar este trabajo, a continuación se presenta una visión en forma conjunta de los factores que a nuestro juicio son determinantes para el desarrollo. Antes una acotación, frecuentemente nos hemos referido indistintamente en términos de modelo, tanto al proceso de industrialización como al propio desarrollo económico. Esto, bajo los supuestos planteados en la introducción, donde se señala la importancia del sector industrial en el cambio estructural de la economía y en el bienestar social de la población, aspectos fundamentales del desarrollo. En este sentido, la evaluación del modelo secundario-exportador que se define dentro de la estrategia del gobierno mexicano se realiza tomando en cuenta el curso histórico de la industrialización del país a través del modelo de sustitución de importaciones, así como de su confrontación con las experiencias exitosas que se han presentado en las economías de capitalismo tardío. Indudablemente, el análisis ubica las grandes transformaciones de la economía mundial para resaltar los retos y las oportunidades que habrá de enfrentar México para transitar hacia el siglo XXI con mejores expectativas de crecimiento y desarrollo económico.

En estos términos, destaca en primer lugar la necesidad de contar con un ambiente de estabilidad política y social para la prosperidad de los negocios. Hasta los años ochenta en el país se vivió una relativa paz social sustentada en el corporativismo ejercido por un partido de Estado capaz de conciliar los intereses de clase de la sociedad civil. Sin embargo, los elevados costos de la crisis económica y de las políticas de ajuste, así como su impugnación en las elecciones de 1988, generaron un clima de

confrontación hacia las medidas de austeridad instrumentadas y la legitimidad del gobierno salinista. En consecuencia, en medio de los graves rezagos sociales y de la exigencia de una apertura política, en 1994 se desata una ola de violencia cuya expresión revela la inconformidad de las fuerzas políticas y sociales contra el carácter oligopólico del programa económico neoliberal y la posibilidad de su extensión transexenal. En este punto, cabría señalar la influencia de las reformas políticas acontecidas, tanto en las naciones desarrolladas como en los países de Europa del Este, para despertar del letargo a la sociedad civil frente al proyecto de nación puesto en marcha por el grupo hegemónico en el poder. Entonces, para la década de los noventa la participación de las distintas clases sociales será determinante a la hora de configurar o reformular las pautas del desarrollo económico.

Mientras tanto, la inestabilidad política y social permeó el ámbito de lo económico generando un ambiente de incertidumbre poco propicio para llevar a cabo la acumulación de capital. Así, un segundo elemento fundamental para el desarrollo tiene que ver con la estabilidad macroeconómica. Ciertamente, la experiencia nos indica la necesidad de aplicar acciones radicales para alcanzar dicho objetivo, casi siempre en base a una profunda reforma monetaria y a una drástica caída de los salarios reales. Empero, a raíz de la crisis capitalista de los años setenta, el comportamiento de las economías se ha vuelto sumamente inestable, reduciéndose los ciclos de crecimiento y elevándose el grado de vulnerabilidad frente a situaciones coyunturales. En México, el signo característico de la economía fue una permanente tendencia a la inestabilidad, particularmente en los últimos diez años, de tal forma que las condiciones prevalecientes a partir de la crisis financiera de 1982 han obstaculizado el proceso de acumulación de capital.

Frente a este panorama, el gobierno mexicano instrumentó un conjunto de acciones encaminadas a abaratar los elementos materiales de la reproducción del capital, proporcionando la infraestructura básica y los insumos de uso generalizado, para elevar la

rentabilidad y reducir los ciclos de rotación del capital. En este aspecto, el impulso más importante se dió a través de la contracción de los salarios para reactivar la tasa de plusvalía. Sin embargo, al realizarlo por conducto del método regresivo determinó que el mercado interno se mantuviera relativamente estrecho para la expansión de las actividades industriales, mientras los bajos niveles de productividad y competitividad de la producción nacional limitó su acceso al mercado exterior. Ahora, el énfasis puesto en la promoción de las exportaciones manufactureras debe valorarse en cuanto constituye un factor dinamizador del crecimiento económico al exigir la reestructuración de los procesos productivos, aplicando economías de escala en la producción y elevando el grado de capacitación de la fuerza de trabajo. Así, en torno al sector exportador se constituye un esquema de crecimiento para impulsar la acumulación de capital, de manera que su efecto multiplicador se extienda hacia el mercado interno. Desde luego, la cuestión ya no radica en elegir entre un motor de crecimiento "hacia afuera" o "hacia adentro", sino atender simultáneamente tanto el mercado exterior como el interior. En las presentes condiciones de la economía mundial han quedado atrás posiciones excluyentes entre uno y otro, como es el caso también de la patraña de que primero hay que generar la riqueza para poder la distribuir. Por lo tanto, estos anacrónicos dilemas deben ser superados para avanzar hacia el desarrollo. La historia ya se empeñó en demostrar que es posible combinar el crecimiento económico con el mejoramiento de las condiciones de vida de la población en una vinculación mutuamente benéfica para la retroalimentación del proceso. Entonces, la problemática se resuelve en la lucha de clases, cuando cobre importancia la participación directa y convincente de la sociedad en la toma de decisiones que atañen y comprometen el futuro de una nación.

Como se ha señalado reiteradamente, un elemento fundamental para contrarrestar la tendencial caída de la tasa de ganancia y elevar la productividad y competitividad se localiza en el desarrollo de las fuerzas productivas, en el incesante avance de la ciencia y la tecnología aplicado en los procesos productivos.

Efectivamente, se puede constatar en los países donde se han alcanzado altos índices de industrialización un importante componente tecnológico en sus estructuras productivas. Son economías donde se puso particular atención a la constitución de una base generadora del progreso técnico, con una estrecha vinculación con las unidades de producción. En este esfuerzo, la participación de las empresas privadas en el financiamiento y establecimiento de los centros de investigación y desarrollo tecnológico tuvo un efecto significativo en favor del desarrollo económico. Así, el predominio en el comercio mundial de manufacturas y el liderazgo en ramas industriales de avanzada se explican por la constante innovación de la tecnología en dichos países que se traduce en una elevada productividad y competitividad de sus productos, en la reducción de la dependencia de las materias primas tradicionales y en la sustitución de fuentes de empleo que se eliminan en las ramas atrasadas por las que se generan en el sector más moderno.

En nuestro país, pocos han sido los avances en la materia producto de la escasa atención puesta en la generación de una plataforma tecnológica propia. Regularmente, la incorporación del progreso técnico se realiza a través de la transferencia de tecnología y de la inversión extranjera directa, la cual casi siempre se acompaña con los adelantos tecnológicos. Este hecho ha ocasionado múltiples problemas y limitaciones a México, donde destaca el desequilibrio del sector externo de la economía. Pero también, determinó la supresión de puestos de trabajo y la tendencia a operar con capacidad ociosa. En este sentido, para superar la situación de atraso de la planta productiva nacional y resolver las limitaciones de la economía para crecer se debe de fomentar decididamente el desarrollo tecnológico mediante la conjunta colaboración entre el gobierno federal y la iniciativa privada. Hasta ahora, los apoyos estatales otorgados a la ciencia y la tecnología se han concentrado en unas cuantas instituciones públicas que conforman el soporte del progreso técnico del país, pero sin una incidencia significativa en los procesos productivos. Mientras, las empresas privadas han destinado recursos para el establecimiento de sus instituciones (Por ejemplo, el ITES del Grupo Monterrey y

el ITAM del Grupo Bal) generadoras de los cuadros técnicos que de mandan sus empresas. Sin embargo, éstos se concentran en las áreas sociales (finanzas y administración), siendo reducida su intervención en el campo de las ciencias experimentales.

En estas condiciones, la necesidad más importante del país para aspirar al desarrollo económico será la puesta en marcha de un ambicioso programa dirigido a resolver la excesiva dependencia tecnológica y, por ende, financiera. Particularmente, elevando los niveles de escolaridad de la población y de capacitación de la fuerza de trabajo, aumentando el número de investigadores y científicos y fortaleciendo la vinculación de las fuentes de innovación tecnológica con las empresas. Para tal fin, deberá promoverse la participación de la iniciativa privada en el financiamiento y establecimiento de los centros de investigación y desarrollo tecnológico considerando que serán las empresas las principales beneficiarias de la elevación de la productividad y competitividad de ello resultante. De la misma manera, a mayor grado de escolaridad las oportunidades de empleo y de ingreso aumentan, por lo que se debé estimular una reforma educativa encaminada a configurar las bases del despegue tecnológico.

Por último, retomando los resultados de la estrategia gubernamental para consolidar el desarrollo del sector industrial y la capacidad exportadora del ramo manufacturero es establecer una política industrial dirigida a fomentar integralmente a las distintas ramas de la producción. Ciertamente, el excesivo paternalismo e intervencionismo estatal en la economía generó muchos vicios, pero también se observa que las libres fuerzas del mercado no garantizan una asignación eficiente de los recursos productivos y menos una equitativa distribución de la riqueza. En este sentido, el Estado se debe reservar la propiedad de las empresas consideradas prioritarias y estratégicas, eliminando corruptelas, burocratismo e ineficiencias, para cumplir su papel en el desarrollo. De igual manera, se debe proceder a replantear la apertura comercial para fomentar selectivamente a ciertas ramas productivas con graves rezagos de productividad y competitividad.

Conjuntamente se habrán de realizar los esfuerzos para incorporar al universo de las empresas de menor tamaño al proceso de restruc turación productiva emprendido frente a la integración y globali zación de las economías. De esta forma, un programa integral de reconversión industrial y un eje productivo constituido por las grandes empresas nacionales serán los factores determinantes para reactivar el crecimiento económico sobre la base de una mayor efi ciencia de los procesos productivos del país con la finalidad de participar efectivamente en los mercados de exportación. En este sentido, las políticas fiscal y financiera deberán ser congruen tes con la necesidad de estabilizar la economía, estimular la acu mulación de capital y fomentar el crecimiento de las micro y pe queñas empresas, como mecanismos fundamentales para acceder al de sarrollo económico.

ANEXO ESTADISTICO.

SECTOR INDUSTRIAL

GRAN DIVISION 2 MINERIA.

RAMA	05	Extracción y beneficio de carbón y gráfito y fabricación de sus derivados.
RAMA	06	Extracción de petróleo crudo y gas natural.
RAMA	07	Extracción y beneficio de mineral de hierro.
RAMA	08	Extracción, beneficio, fundición y refinación de minerales no ferrosos.
RAMA	09	Explotación de canteras y extracción de arena, grava y arcilla.
RAMA	10	Extracción y beneficio de otros minerales no metálicos.

GRAN DIVISION 3 INDUSTRIA MANUFACTURERA.

DIVISION	I	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO.
RAMA	11	Carnes y lácteos.
RAMA	12	Preparación de frutas y legumbres.
RAMA	13	Molienda de trigo.
RAMA	14	Molienda de nixtamal.
RAMA	15	Beneficio y molienda de café.
RAMA	16	Azúcar.
RAMA	17	Aceites y grasas comestibles.
RAMA	18	Alimentos para animales.
RAMA	19	Otros productos alimenticios.
RAMA	20	Bebidas alcohólicas.
RAMA	21	Cerveza y malta.
RAMA	22	Refrescos y aguas gaseosas.
RAMA	23	Tabaco.
DIVISION	II	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO.
RAMA	24	Hilados y tejidos de fibras blandas.
RAMA	25	Hilados y tejidos de fibras duras.
RAMA	26	Otras industrias textiles.
RAMA	27	Prendas de vestir.
RAMA	28	Cuero y calzado.
DIVISION	III	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE LA MADERA.
RAMA	29	Aserraderos, triplay y tableros.
RAMA	30	Otros productos de madera y corcho.
DIVISION	IV	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL.
RAMA	31	Papel y cartón.
RAMA	32	Imprentas y editoriales.
DIVISION	V	SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIVADOS DEL PETROLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICOS.

RAMA	33	Petróleo y derivados.
RAMA	34	Petroquímica básica.
RAMA	35	Química básica.
RAMA	36	Abonos y fertilizantes.
RAMA	37	Resinas sintéticas y fibras artificiales.
RAMA	38	Productos farmacéuticos.
RAMA	39	Jabones, detergentes y cosméticos.
RAMA	40	Otros productos químicos.
RAMA	41	Productos de hule.
RAMA	42	Artículos de plástico.
DIVISION	VI	PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS, EXCEPTUANDO DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON.
RAMA	43	Vidrio y productos de vidrio.
RAMA	44	Cemento.
RAMA	45	Productos a base de minerales no metálicos.
DIVISION	VII	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS.
RAMA	46	Industrias básicas de hierro y acero.
RAMA	47	Industrias básicas de metales no ferrosos.
DIVISION	VIII	PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.
RAMA	48	Muebles metálicos.
RAMA	49	Productos metálicos estructurales.
RAMA	50	Otros productos metálicos, excepto maquinaria.
RAMA	51	Maquinaria y equipo no eléctrico.
RAMA	52	Maquinaria y aparatos eléctricos.
RAMA	53	Aparatos electro-domésticos.
RAMA	54	Equipos y aparatos electrónicos.
RAMA	55	Equipos y aparatos eléctricos.
RAMA	56	Automóviles.
RAMA	57	Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles.
RAMA	58	Equipo y material de transporte.
DIVISION	IX	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.
RAMA	59	Otras industrias manufactureras.
	590	Artículos de precisión y medición.
	591	Joyás y orfebrería de plata y de otros metales y piedras preciosas; artículos de fantasía y acuñación de monedas.
	592	Artículos paraquímicos (Cerillos, ceras y parafinas).
	593	Otras industrias (Instrumentos musicales, juguetes, artículos deportivos y artículos de oficina).
GRAN DIVISION	4	CONSTRUCCION.
RAMA	60	Construcción.
GRAN DIVISION	5	ELECTRICIDAD.
RAMA	61	Electricidad.

INDICADORES BASICOS DE LA ACUMULACION (TASAS REALES DE CRECIMIENTO ANUAL)

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO: TOTAL	PRODUCTO INTERNO BRUTO: INDUSTRIAL	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
1970	6.50	6.71	8.29	4.69
1971	3.76	1.23	-9.74	4.96
1972	8.23	9.18	15.67	5.56
1973	7.86	9.93	19.39	21.37
1974	5.78	6.18	11.13	20.60
1975	5.74	4.56	6.86	11.30
1976	4.42	4.82	-2.80	27.20
1977	3.39	1.74	-7.72	20.66
1978	8.96	10.48	23.62	16.17
1979	9.70	11.06	23.43	20.02
1980	9.23	8.47	17.66	29.85
1981	8.77	8.97	18.04	28.68
1982	-0.63	-2.06	-20.46	98.84
1983	-4.20	-8.95	-33.99	80.78
1984	3.61	4.72	6.93	59.16
1985	2.59	4.83	7.76	63.75
1986	-3.75	-5.63	-15.44	105.75
1987	1.67	3.13	-2.21	159.17
1988	1.43	2.57	9.10	51.66
1989	3.35	5.49	5.62	19.70
1990	4.44	5.69	17.86	29.93
1991	3.63	3.36	9.34	18.79
1992	2.75	2.77	8.50	11.94

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

INDICADORES ECONOMICOS; BANCO DE MEXICO; VARIOS NUMEROS.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO: TOTAL E INDUSTRIAL
(MILLONES DE PESOS)**

AÑO	P. I. B. TOTAL		INDICE DE PRE- CIOS IMPLICITO	P. I. B. INDUSTRIAL		INDICE DE PRE- CIOS IMPLICITO	
	P. CORRIENTES	P. CONSTANTES		P. CORRIENTES	P. CONSTANTES		
			BASE 1970-100				BASE 1970-100
1970	444,271.4	444,271.4	100.00000	145,070.2	145,070.2	100.00000	
1971	490,011.0	462,803.8	106.878776	157,226.3	148,303.1	106.016867	
1972	564,726.5	502,085.9	112.476072	181,757.6	163,113.5	111.430139	
1973	690,891.3	544,306.7	126.930515	220,970.4	180,919.8	122.137212	
1974	899,706.8	577,568.0	155.775043	299,461.9	193,901.1	154.440537	
1975	1'100,049.8	609,975.8	180.343187	364,034.2	204,057.3	178.398028	
1976	1'370,968.3	635,831.3	215.618247	449,961.0	214,949.9	209.332965	
1977	1'849,262.7	657,721.5	281.161966	629,325.4	220,556.3	286.335490	
1978	2'337,347.9	711,982.3	328.287361	794,352.6	243,596.8	326.083200	
1979	3'067,526.4	777,162.6	394.708443	1'071,541.3	271,137.5	395.202176	
1980	4'276,490.4	841,845.3	507.990055	1'594,615.0	296,045.6	538.638304	
1981	5'874,385.6	908,764.8	646.414298	2'142,695.6	321,417.8	666.638749	
			BASE 1980-100				BASE 1980-100
1980	4'470,077	4'470,077	100.000000	1'464,383	1'464,383	100.000000	
1981	6'127,632	4'862,219	126.025422	1'956,258	1'595,771	122.590146	
1982	9'797,791	4'831,689	202.781905	3'057,425	1'562,834	195.633381	
1983	17'878,720	4'628,937	386.238136	6'015,562	1'423,034	422.727918	
1984	29'471,575	4'796,060	614.496826	9'860,376	1'490,176	661.692042	
1985	47'391,702	4'920,430	963.161797	15'805,136	1'562,190	1,011.729431	
1986	79'535,605	4'735,721	1,679.482491	26'921,488	1'474,165	1,826.219453	
1987	193'612,286	4'814,700	4,021.274140	69'718,948	1'520,300	4,585.867789	
1988	390'451,299	4'883,679	7,995.023813	138'841,716	1'559,343	8,903.859895	
1989	507'617,999	5'047,209	10,057.400020	164'054,108	1'644,919	9,973.385194	
1990	686'405,724	5'271,539	13,020.974027	210'585,000	1'738,499	12,113.035440	
1991	865'165,724	5'462,729	15,837.610176	259'931,688	1'795,862	14,465.868163	
1992	1,033'224,300	5'612,900	18,408.029717	293'154,400	1'846,600	15,875.360121	

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO: MINERIA Y MANUFACTURAS
(MILLONES DE PESOS)**

AÑO	P. I. B. MINERIA		INDICE DE PRE- CIOS IMPLICITO	P. I. B. MANUFACTURAS		INDICE DE PRE- CIOS IMPLICITO
	P. CORRIENTES	P. CONSTANTES		P. CORRIENTES	P. CONSTANTES	
			BASE 1970-100			BASE 1970-100
1970	11,190.3	11,190.3	100.000000	105,203.0	105,203.0	100.000000
1971	11,381.4	11,148.8	102.086323	118,057.1	109,264.5	108.047078
1972	11,739.9	11,663.0	100.659350	134,723.4	119,967.0	112.300383
1973	14,593.7	12,433.7	117.372142	164,014.9	132,551.5	123.736736
1974	26,574.5	14,155.5	187.732683	215,717.0	140,963.0	153.030937
1975	31,729.5	14,972.3	211.921348	256,701.0	148,057.7	173.379027
1976	34,788.9	15,881.2	219.057124	316,210.2	155,517.2	203.328121
1977	62,392.3	17,083.8	365.213243	440,812.0	161,037.3	273.732856
1978	79,496.8	19,524.8	407.158076	550,963.9	176,816.5	311.602085
1979	131,564.1	22,397.4	587.407913	714,612.9	195,613.7	365.318431
1980	291,374.1	27,390.7	1,063.770185	985,013.1	209,681.9	469.765440
1981	369,523.2	31,593.1	1,169.632610	1'311,492.7	224,326.2	584.636436
			BASE 1980-100			BASE 1980-100
1980	144,044	144,044	100.000000	988,900	988,900	100.000000
1981	147,114	165,140	89.084413	1'326,268	1'052,660	125.992058
1982	301,534	179,478	168.006107	2'032,971	1'023,811	198.568974
1983	1'272,306	177,917	715.112103	3'772,437	943,549	399.813576
1984	1'662,420	181,769	914.578393	6'618,292	990,856	667.936814
1985	2'217,514	181,674	1,220.600636	11'068,634	1'051,109	1,053.043405
1986	2'899,087	174,198	1,664.248154	19'645,676	995,848	1,972.758493
1987	9'801,262	183,295	5,347.260973	50'092,046	1'024,736	4'888.287910
1988	12'753,355	184,120	6,926.653813	105'402,781	1'058,959	9,953.433608
1989	13'594,644	182,927	7,431.731784	124'086,891	1'135,087	10,931.927773
1990	17'695,738	188,028	9,411.224924	156'179,717	1'203,924	12,972.556158
1991	18'120,446	189,491	9,562.694798	192'526,534	1'252,246	15,374.497822
1992	21'097,800	192,000	10,988.437500	210'899,300	1'274,600	16,546.312569

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI: V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO: CONSTRUCCION Y ELECTRICIDAD
(MILLONES DE PESOS)**

AÑO	P. I. B. CONSTRUCCION			P. I. B. ELECTRICIDAD		
	P. CORRIENTES	P. CONSTANTES	INDICE DE PRE- CIOS IMPLICITO	P. CORRIENTES	P. CONSTANTES	INDICE DE PRE- CIOS IMPLICITO
	BASE 1970-100			BASE 1970-100		
1970	23,530.2	23,530.2	100.000000	5,146.7	5,146.7	100.000000
1971	22,137.2	22,468.3	98.526368	5,650.6	5,421.5	104.225768
1972	29,083.6	25,315.6	114.884103	6,210.7	6,167.9	100.693915
1973	35,172.9	29,007.1	121.256175	7,189.2	6,927.5	103.777698
1974	48,564.3	30,970.1	156.810278	8,606.1	7,812.5	100.158080
1975	65,810.6	32,792.2	200.689798	9,793.1	8,235.1	118.919017
1976	85,263.8	34,309.5	248.513677	13,698.1	9,242.0	148.215754
1977	104,322.7	32,493.9	321.053182	21,798.4	9,941.3	219.271121
1978	139,415.1	36,531.8	381.626692	24,476.8	10,723.7	228.249578
1979	194,120.5	41,296.9	470.060707	31,243.8	11,829.5	264.117672
1980	276,192.9	46,379.1	595.511556	42,034.9	12,593.9	333.771905
1981	409,317.9	51,851.8	789.399597	52,361.8	13,646.7	383.695692
	BASE 1980-100			BASE 1980-100		
1980	287,164	287,164	100.000000	44,275	44,275	100.000000
1981	426,790	328,555	129.899104	56,086	49,416	113.497653
1982	634,549	305,354	207.807659	88,371	54,191	163.073204
1983	803,572	246,762	325.646574	167,247	54,806	305.161844
1984	1'298,136	260,003	499.277316	281,528	57,548	489.205533
1985	2'070,127	267,076	775.107834	448,861	62,331	720.124818
1986	3'383,124	239,521	1,412.454023	993,601	64,598	1,538.129663
1987	7'733,820	245,244	3,153.520575	2'091,820	67,025	3,120.954868
1988	15'726,170	245,215	6,413.216973	4'959,410	71,049	6,980.267140
1989	19'587,552	250,420	7,821.880042	6'785,021	76,485	8,871.047918
1990	27'229,991	267,834	10,166.741713	9'479,554	78,713	12,043.187275
1991	36'216,665	274,308	13,202.919711	13'068,043	80,817	16,169.918458
1992	45'964,000	295,700	15,544.132567	15'193,300	84,300	18,022.894425

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

PRODUCTO INTERNO BRUTO: TOTAL, INDUSTRIAL Y GRAN DIVISION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ANO	TOTAL	INDUSTRIAL (2+3+4+5)	MINERIA (2)	MANUFACTURAS (3)	CONSTRUCCION (4)	ELECTRICIDAD (5)
1970	444,271.4	145,070.2	11,190.3	105,203.0	23,530.2	5,146.7
1971	490,011.0	157,226.3	11,381.4	118,057.1	22,137.2	5,650.6
1972	564,726.5	181,757.6	11,739.9	134,723.4	29,083.6	6,210.7
1973	690,891.3	220,970.4	14,593.7	164,014.9	35,172.9	7,189.2
1974	899,705.8	299,461.9	26,574.5	215,717.0	48,564.3	8,605.1
1975	1'100,049.8	364,034.2	31,729.5	256,701.0	65,810.6	9,793.1
1976	1'370,968.3	449,961.0	34,788.9	316,210.2	85,263.8	13,698.1
1977	1'849,262.7	629,325.4	62,392.3	440,812.0	104,322.7	21,798.4
1978	2'337,347.9	794,352.6	79,496.8	550,963.9	139,415.1	24,476.8
1979	3'067,526.4	1'071,541.3	131,564.1	714,612.9	194,120.5	31,243.8
1980	4'470,077	1'464,383	144,044	988,900	287,164	44,275
1981	6'127,632	1'956,258	147,114	1'326,268	426,790	56,086
1982	9'797,791	3'057,425	301,534	2'032,971	634,549	88,371
1983	17'878,720	6'015,562	1'272,306	3'772,437	803,572	167,247
1984	29'471,575	9'860,376	1'662,420	6'618,292	1'298,136	281,528
1985	47'391,702	15'805,136	2'217,514	11'068,634	2'070,127	448,861
1986	79'535,605	26'921,488	2'899,087	19'645,676	3'383,124	993,601
1987	193'612,286	69'718,948	9'801,262	50'092,046	7'733,820	2'091,820
1988	390'451,299	138'841,716	12'753,355	105'402,781	15'726,170	4'959,410
1989	507'617,999	164'054,108	13'594,644	124'086,891	19'587,552	6'785,021
1990	686'405,724	210'585,000	17'695,738	156'179,717	27'229,991	9'479,554
1991	865'165,724	259'931,688	18'120,446	192'526,534	36'216,665	13'068,043
1992	1,033'224,300	293'154,400	21'097,800	210'899,300	45'964,000	15'193,300

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: EL NUMERO ENTRE PARENTESIS INDICA LA GRAN DIVISION, SEGUN LA CLASIFICACION DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO: TOTAL, INDUSTRIAL Y GRAN DIVISION
(ESTRUCTURA PORCENTUAL EN BASE A PRECIOS CORRIENTES)**

ANO	TOTAL	INDUSTRIAL (2+3+4+5)	MINERIA (2)	MANUFACTURAS (3)	CONSTRUCCION (4)	ELECTRICIDAD (5)
1970	100.0	32.65	2.52	23.68	5.29	1.16
1971	100.0	32.08	2.32	24.09	4.52	1.15
1972	100.0	32.19	2.08	23.86	5.15	1.10
1973	100.0	31.98	2.11	23.74	5.09	1.04
1974	100.0	33.28	2.95	23.97	5.40	0.96
1975	100.0	33.09	2.88	23.34	5.98	0.89
1976	100.0	32.82	2.54	23.06	6.22	1.00
1977	100.0	34.03	3.37	23.84	5.64	1.18
1978	100.0	33.98	3.40	23.57	5.96	1.05
1979	100.0	34.93	4.29	23.30	6.33	1.01
1980	100.0	32.76	3.22	22.12	6.43	0.99
1981	100.0	31.93	2.40	21.64	6.97	0.92
1982	100.0	31.21	3.08	20.75	6.48	0.90
1983	100.0	33.65	7.12	21.10	4.49	0.94
1984	100.0	33.46	5.64	22.46	4.40	0.96
1985	100.0	33.35	4.68	23.35	4.37	0.95
1986	100.0	33.85	3.65	24.70	4.25	1.25
1987	100.0	36.01	5.06	25.87	4.00	1.08
1988	100.0	35.56	3.27	26.99	4.03	1.27
1989	100.0	32.32	2.68	24.44	3.86	1.34
1990	100.0	30.68	2.58	22.75	3.97	1.38
1991	100.0	30.04	2.09	22.25	4.19	1.51
1992	100.0	28.37	2.04	20.41	4.45	1.47

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: EL NUMERO ENTRE PARENTESIS INDICA LA GRAN DIVISION, SEGUN LA CLASIFICACION DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

INDICE DE PRECIOS IMPLICITO DEL P.I.B.
(BASE 1980=100)

ANO	TOTAL	INDUSTRIAL (2+3+4+5)	MINERIA (2)	MANUFACTURAS (3)	CONSTRUCCION (4)	ELECTRICIDAD (5)
1970	18.979866	18.966747	18.165482	19.513656	16.161740	27.749501
1971	20.174850	20.306680	18.627496	21.284474	15.927533	28.964068
1972	21.483240	21.501480	18.330705	22.363997	18.549161	28.131993
1973	24.367244	23.778335	21.438309	24.962658	19.597332	29.104895
1974	29.999026	30.347813	34.494418	31.252237	25.316850	31.119508
1975	34.686524	35.283863	39.364183	35.706129	32.415023	33.569054
1976	41.400233	41.605963	40.593816	42.118960	40.123952	42.114309
1977	54.012311	57.194969	68.145110	57.060974	51.823976	62.409528
1978	62.655991	65.343911	76.634501	64.979284	61.610403	64.887334
1979	74.959757	79.368256	111.185001	76.466480	75.954119	75.034943
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	126.025422	122.590146	89.084413	125.992058	129.899104	113.497653
1982	202.781905	195.633381	168.006107	198.568974	207.807659	163.073204
1983	386.238136	422.727918	715.112103	399.813576	325.646574	305.161844
1984	614.496826	661.692042	914.578393	667.936814	499.277316	489.205533
1985	963.161797	1,011.729431	1,220.600636	1,053.043405	775.107834	720.124818
1986	1,679.482491	1,826.219483	1,664.248154	1,972.758493	1,412.454023	1,538.129663
1987	4,021.274140	4,585.867789	5,347.260973	4,888.287910	3,153.520575	3,120.954868
1988	7,995.023813	8,903.859895	6,926.653813	9,953.433608	6,413.216973	6,980.267140
1989	10,057.400020	9,973.385194	7,431.731784	10,931.927773	7,821.880042	8,871.047918
1990	13,020.974027	12,113.025440	9,411.224924	12,972.556158	10,166.741713	12,043.187275
1991	15,837.610176	14,465.868163	9,562.694798	15,374.497822	13,202.919711	16,169.918458
1992	18,408.029717	15,875.360121	10,988.437500	16,546.312569	15,544.132567	18,022.894425

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: EL NUMERO ENTRE PARENTESIS INDICA LA GRAN DIVISION, SEGUN LA CLASIFICACION DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO: TOTAL, INDUSTRIAL Y GRAN DIVISION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

ANO	TOTAL	INDUSTRIAL (2+3+4+5)	MINERIA (2)	MANUFACTURAS (3)	CONSTRUCCION (4)	ELECTRICIDAD (5)
1970	2'340,751	764,866	61,602	539,125	145,592	18,547
1971	2'428,821	174,259	61,100	554,663	138,987	19,509
1972	2'628,684	845,326	64,045	602,412	156,792	22,077
1973	2'835,328	929,293	68,073	657,041	179,478	24,701
1974	2'999,120	986,766	77,040	690,245	191,826	27,655
1975	3'171,404	1'031,730	80,605	718,927	203,025	29,173
1976	3'311,499	1'081,482	85,700	750,755	212,501	32,526
1977	3'423,780	1'100,316	91,558	772,528	201,302	34,928
1978	3'730,446	1'215,649	103,735	847,907	226,285	37,722
1979	4'092,231	1'350,088	118,329	934,544	255,576	41,639
1980	4'470,077	1'464,383	144,044	988,900	287,164	44,275
1981	4'862,219	1'595,771	165,140	1'052,660	328,555	49,416
1982	4'831,689	1'562,834	179,478	1'023,811	305,354	54,191
1983	4'628,937	1'423,034	177,917	943,549	246,762	54,806
1984	4'796,050	1'490,176	181,769	990,856	260,003	57,548
1985	4'920,430	1'562,190	181,674	1'051,109	267,076	62,331
1986	4'735,721	1'474,165	174,198	995,848	239,521	64,598
1987	4'814,700	1'520,300	183,295	1'024,736	245,244	67,025
1988	4'883,679	1'559,343	184,120	1'058,959	245,215	71,049
1989	5'047,209	1'644,919	182,927	1'135,087	250,420	76,485
1990	5'271,539	1'738,499	188,028	1'203,924	267,834	78,713
1991	5'462,729	1'796,862	189,491	1'252,246	274,308	80,817
1992	5'612,900	1'846,600	192,000	1'274,600	295,700	84,300

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: EL NUMERO ENTRE PARENTESIS INDICA LA GRAN DIVISION, SEGUN LA CLASIFICACION DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO: TOTAL, INDUSTRIAL Y GRAN DIVISION
(VARIACION PORCENTUAL EN BASE A PRECIOS CONSTANTES)**

ANO	TOTAL	INDUSTRIAL (2+3+4+5)	MINERIA (2)	MANUFACTURAS (3)	CONSTRUCCION (4)	ELECTRICIDAD (5)
1970	6.50	6.71	4.65	7.33	4.82	11.02
1971	3.76	1.23	-0.81	2.88	-4.54	5.19
1972	8.23	9.18	4.82	8.61	12.81	13.16
1973	7.86	9.93	6.29	9.07	14.47	11.89
1974	5.78	6.18	13.17	5.05	6.88	11.96
1975	5.74	4.56	4.63	4.16	5.84	5.49
1976	4.42	4.82	6.32	4.43	4.67	11.49
1977	3.39	1.74	6.84	2.90	-5.27	7.38
1978	8.96	10.48	13.30	9.76	12.41	8.00
1979	9.70	11.06	14.07	10.22	12.94	10.38
1980	9.23	8.47	21.73	5.82	12.35	6.33
1981	8.77	8.97	14.65	6.45	14.41	11.61
1982	-0.63	-2.06	8.68	-2.74	-7.06	9.66
1983	-4.20	-8.95	-0.87	-7.84	-19.19	1.13
1984	3.61	4.72	2.17	5.01	5.37	5.00
1985	2.59	4.83	-0.05	6.08	2.72	8.31
1986	-3.75	-5.63	-4.12	-5.26	-10.32	3.64
1987	1.67	3.13	5.22	2.90	2.39	3.76
1988	1.43	2.57	0.45	3.34	-0.01	6.00
1989	3.35	5.49	-0.65	7.19	2.12	7.65
1990	4.44	5.69	2.79	6.06	6.95	2.91
1991	3.63	3.36	0.78	4.01	2.42	2.67
1992	2.75	2.77	1.32	1.79	7.80	4.31

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS;

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: EL NUMERO ENTRE PARENTESIS INDICA LA GRAN DIVISION, SEGUN LA CLASIFICACION DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

AÑO	PROMEDIO ANUAL		T.C. %	DICIEMBRE/DICIEMBRE		T.C. %
	1978=100	1980=100		1978=100	1980=100	
1970	32.2666	21.6057	5.00	33.0211	19.9371	4.69
1971	34.0321	22.7879	5.47	34.6596	20.9264	4.96
1972	35.7135	23.9138	4.94	36.5858	22.0893	5.56
1973	40.0290	26.8035	12.08	44.4049	26.8103	21.37
1974	49.5497	33.1785	23.78	53.5523	32.3332	20.60
1975	56.9550	38.1371	14.95	59.6064	35.9884	11.30
1976	65.9677	44.1720	15.82	75.8203	45.7779	27.20
1977	89.1406	57.0102	29.06	91.4857	55.2361	20.66
1978	100.0038	66.9626	17.46	106.2796	64.1682	16.17
1979	118.1953	79.1437	18.19	127.5544	77.0133	20.02
1980	149.3427	100.0000	26.35	165.6265	100.0000	29.85
1981	191.0591	127.9333	27.93	213.1360	128.6847	28.68
1982	303.6186	203.3033	58.91	423.8067	255.8810	98.84
1983	612.9294	410.4181	101.87	766.1491	462.5764	80.78
1984	1,014.0777	679.0273	65.45	1,219.3764	736.2206	59.16
1985	1,599.7031	1,071.1626	57.75	1,996.7229	1,205.5576	63.75
1986	2,979.1880	1,994.8668	86.23	4,108.2000	2,480.4002	105.75
1987	6,906.5583	4,624.6374	131.83	10,647.2000	6,428.4399	159.17
1988	14,791.2250	9,904.2169	114.16	16,147.3000	9,749.2249	51.66
1989	17,750.6500	11,885.8505	20.01	19,327.9000	11,669.5698	19.70
1990	22,481.5000	15,053.6317	26.65	25,112.7000	15,162.2476	29.93
1991	27,576.3333	18,465.1364	22.66	29,832.5000	18,011.9123	18.79
1992	31,852.8416	21,328.6901	15.51	33,393.9000	20,162.1721	11.94

FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS; BANCO DE MEXICO; VARIOS NUMEROS.

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO

ANO	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	CONSTRUCCION NO RESIDENCIAL	MAQUINARIA Y EQUIPO	EQUIPO DE TRANSPORTE	VARIACION DE EXISTENCIAS
MILLONES DE PESOS A PRECIOS COMPRADOR DE 1970					
1970	67,508.5	29,635.9	28,461.7	9,410.9	12,295.4
1971	60,935.2	23,862.9	28,129.5	8,942.8	8,899.3
1972	70,485.9	28,670.9	31,637.0	10,178.0	8,341.8
1973	84,154.4	35,316.2	35,689.4	13,148.8	10,099.0
1974	93,524.6	39,411.3	38,312.7	15,800.6	22,522.8
1975	99,936.7	39,549.8	42,814.5	17,572.4	18,534.7
1976	97,135.4	39,079.4	43,923.0	14,133.0	14,487.2
1977	89,635.8	38,490.2	38,086.3	13,059.3	22,951.1
1978	110,808.7	50,416.1	44,416.2	15,976.4	21,672.8
1979	136,766.5	58,197.9	58,665.5	19,903.1	21,704.0
1980	160,923.2	68,285.1	69,703.7	22,934.4	38,609.6
MILLONES DE PESOS A PRECIOS COMPRADOR DE 1980					
1980	908,248	422,528	340,710	145,010	107,226
1981	1'072,136	492,461	394,365	185,310	106,609
1982	852,814	443,634	276,430	132,750	(15,515)
1983	562,933	307,728	161,575	93,630	2,292
1984	601,955	317,464	179,887	106,604	(80)
1985	648,681	319,257	210,987	118,437	20,252
1986	548,494	268,165	187,033	93,296	(66,486)
1987	536,380	266,478	178,210	91,692	(35,106)
1988	585,193	264,097	209,848	111,248	36,492
1989	618,073	260,364	240,533	117,176	24,762
1990	728,489	293,657	284,268	150,564	6,594
1991	796,503	299,350	329,532	167,621	(238)
1992	864,206	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

n.d.: NO DISPONIBLE.

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO
(ESTRUCTURA PORCENTUAL POR ORIGEN)

AÑO	TOTAL		CONSTRUCCION		MAQUINARIA Y EQUIPO		CONST. NACIONAL	MAQUINARIA Y EQUIPO NACIONAL	
	PUBLICA	PRIVADA	PUBLICA	PRIVADA	PUBLICA	PRIVADA		NACIONAL	IMPORTADA
1970	32.99	67.01	39.36	60.64	24.46	75.54	57.25	24.83	17.88
1971	25.76	74.24	30.81	69.19	18.98	81.02	53.32	26.72	15.82
1972	32.19	67.81	40.53	59.47	21.10	78.90	57.10	26.58	16.18
1973	39.15	60.85	47.90	52.10	27.89	73.11	56.27	27.42	16.10
1974	37.17	62.83	44.62	55.38	28.02	71.98	55.11	28.42	16.27
1975	41.37	58.63	46.26	53.74	35.57	64.43	54.22	27.54	18.09
1976	38.07	61.93	41.54	58.46	33.63	66.37	56.11	27.63	16.05
1977	38.08	61.92	41.29	58.71	33.54	66.46	58.56	28.99	12.26
1978	43.50	56.50	50.64	49.36	33.82	66.18	57.55	29.87	12.42
1979	42.37	57.63	52.45	47.55	30.47	69.53	54.12	28.69	17.06
1980	43.04	56.96	53.88	46.12	29.18	70.82	56.11	23.56	20.25
1981	45.35	54.65	56.77	43.23	31.42	68.58	54.94	22.81	22.10
1982	44.24	55.76	54.23	45.77	28.10	71.90	61.77	23.20	14.88
1983	39.47	60.53	47.53	52.47	23.28	76.72	66.76	23.21	10.00
1984	35.43	64.57	46.80	53.20	23.26	76.74	65.18	24.20	10.40
1985	36.11	63.89	44.67	55.33	21.78	78.22	62.61	25.86	11.07
1986	35.11	64.89	42.63	57.37	21.79	78.21	63.93	24.23	11.59
1987	30.50	69.50	37.98	62.02	16.48	83.52	65.18	24.06	10.59
1988	27.93	72.07	38.68	61.32	11.19	88.81	60.89	25.20	13.10
1989	27.19	72.81	36.39	63.61	13.93	86.07	59.05	26.15	14.44
1990	27.10	72.90	39.62	60.38	11.16	88.84	56.00	26.72	16.20
1991	23.98	76.02	36.83	63.17	9.22	90.78	53.44	27.29	18.71
1992	23.60	76.40	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

n.d.: NO DISPONIBLE.

SECTOR I PRODUCTOR DE MEDIOS DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
SECTOR I	270,524.9	265,052.4	290,901.9	311,929.1	341,930.1	360,095.6	379,580.6	368,958.1
SUBSECTOR Ia	51,943.6	47,954.2	53,570.5	60,528.4	65,331.3	71,281.9	79,168.6	77,552.6
rama 48	5,902.5	4,842.5	5,058.6	5,267.1	4,806.6	4,853.5	5,257.7	4,982.9
rama 49-50	20,949.4	18,452.9	19,803.4	21,415.6	24,019.7	26,229.4	28,584.0	27,600.0
rama 51	13,922.6	13,749.9	15,538.4	19,046.4	20,265.1	23,114.8	24,926.3	24,577.0
rama 52	5,903.1	5,545.4	7,001.4	7,336.9	7,980.6	8,326.3	9,390.6	9,516.8
rama 58	3,508.8	3,487.0	3,980.9	4,399.8	4,686.7	4,358.6	5,260.3	4,429.3
subrama 590	1,757.2	1,876.5	2,187.9	3,062.6	3,570.6	4,399.3	5,749.7	6,446.6
SUBSECTOR Ib	218,581.3	217,098.2	237,331.4	251,400.7	276,598.8	288,813.7	300,412.0	311,405.5
rama 24-26	34,622.4	33,021.7	39,364.2	42,653.7	46,016.2	46,592.3	46,517.5	49,303.2
rama 29	7,281.6	6,541.9	7,087.3	7,629.0	8,150.5	9,033.2	8,914.3	8,805.3
rama 30	11,203.4	10,333.3	11,085.7	11,721.1	13,066.6	13,704.9	14,055.4	14,977.0
rama 31	16,120.5	14,908.0	16,120.1	17,803.4	21,620.8	19,578.4	21,265.5	19,725.7
rama 33	20,009.1	23,227.3	22,160.2	19,434.2	24,108.4	27,881.2	27,469.8	32,261.6
rama 34	3,369.4	3,865.3	4,257.3	4,641.3	4,758.1	5,983.0	7,070.7	9,829.3
rama 35-37 y 40	27,600.2	28,309.4	33,070.1	36,958.8	37,747.1	38,638.7	42,594.6	44,593.9
rama 41	10,774.5	12,111.2	10,064.8	10,991.6	11,042.4	11,932.4	12,777.6	12,322.3
rama 42	7,640.8	7,354.2	9,591.7	9,108.8	10,957.9	9,434.0	10,770.4	10,289.2
rama 43	6,272.5	6,678.6	6,937.9	7,238.4	7,174.2	8,504.4	9,655.8	9,650.0
rama 44	4,920.1	4,292.8	6,130.4	7,478.0	7,527.5	7,781.9	7,778.9	8,581.5
rama 45	20,006.0	19,688.5	20,488.7	21,302.2	21,717.5	23,737.9	24,796.2	22,185.4
rama 46	24,357.3	22,781.4	24,544.8	25,167.2	30,826.3	33,056.5	33,042.6	33,148.4
rama 47	5,646.3	5,139.9	5,814.3	6,466.5	7,811.6	7,789.4	9,129.1	9,000.4
rama 55	5,554.1	4,872.1	5,502.6	6,244.7	6,535.5	6,425.0	6,982.4	7,250.7
rama 57	11,878.9	12,826.7	13,843.2	14,765.7	15,992.1	16,778.6	15,672.3	17,265.0
subrama 592	1,304.2	1,145.9	1,268.1	1,696.1	1,546.1	1,961.9	1,918.9	2,216.6

CONTINUA ...

**SECTOR I PRODUCTOR DE MEDIOS DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
SECTOR I	432,562.9	498,313.5	525,986.0	558,806.7	539,914.2	509,227.6	528,982.4	556,689.4
SUBSECTOR Ia	87,900.9	102,213.9	113,041.0	121,760.9	118,668.1	100,052.4	102,712.1	109,651.6
rama 48	5,163.3	5,961.3	5,974.0	6,191.7	5,196.2	3,586.4	3,809.0	4,006.7
rama 49-50	30,946.6	36,277.9	39,778.0	42,675.7	44,919.9	40,453.1	44,335.6	45,118.8
rama 51	29,201.8	34,965.1	37,186.0	40,167.6	35,782.5	27,980.3	27,881.1	32,187.1
rama 52	11,466.9	13,071.3	14,332.0	13,890.7	15,440.0	11,771.7	12,092.5	13,804.2
rama 58	4,712.6	5,228.2	9,823.0	11,437.2	11,091.9	9,567.0	8,484.2	8,703.7
subrama 590	6,409.7	6,710.1	5,948.0	5,398.0	6,237.6	6,693.9	6,109.7	5,831.1
SUBSECTOR Ib	344,662.0	396,099.6	412,945.0	437,045.8	421,246.1	409,175.2	426,270.3	447,037.8
rama 24-26	52,094.6	58,639.6	62,304.0	63,969.9	57,622.8	56,260.0	51,802.8	51,091.9
rama 29	10,087.2	14,439.1	16,918.0	15,404.2	12,371.0	12,393.5	14,698.8	15,960.8
rama 30	17,432.5	20,277.0	25,267.0	27,266.0	28,167.0	22,870.9	21,930.4	24,773.7
rama 31	21,373.4	23,435.6	29,615.0	31,146.4	27,952.5	29,372.7	29,482.6	29,530.2
rama 33	32,063.7	39,146.4	17,287.0	17,998.0	18,302.5	16,603.2	14,200.7	17,370.3
rama 34	9,929.2	9,839.9	5,820.0	6,109.1	7,281.6	6,721.1	5,790.7	7,332.2
rama 35-37 y 40	47,866.0	53,011.5	51,403.0	55,677.3	60,501.4	68,460.9	68,125.6	70,409.0
rama 41	14,994.6	15,731.6	17,466.0	17,125.7	18,836.8	21,349.2	24,095.5	24,517.1
rama 42	11,852.4	13,639.2	17,948.0	20,243.3	20,584.3	18,191.5	19,447.1	21,417.6
rama 43	10,660.2	11,669.4	14,659.0	13,415.9	12,565.4	12,771.2	12,885.5	13,214.0
rama 44	9,199.4	9,961.0	11,810.0	14,249.3	14,003.7	13,005.6	13,357.4	15,470.6
rama 45	24,781.0	28,909.5	42,583.0	47,977.6	47,080.4	41,505.3	42,837.0	47,398.2
rama 46	40,757.0	49,116.0	47,241.0	49,856.3	44,240.0	40,218.0	53,436.6	46,800.2
rama 47	9,658.5	12,256.8	13,554.0	13,246.9	12,855.1	13,399.8	12,937.5	13,820.0
rama 55	7,806.5	8,937.1	9,922.0	10,577.7	10,009.6	8,250.6	9,028.6	9,727.4
rama 57	21,563.6	24,406.6	26,510.0	30,128.1	26,298.2	25,043.4	29,411.9	35,407.1
subrama 592	2,542.2	2,684.3	2,638.0	2,654.1	2,563.8	2,758.3	2,806.6	2,797.5

CONTINUA ...

SECTOR I PRODUCTOR DE MEDIOS DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
SECTOR I	509,681.0	547,506.8	579,965.2	607,716.0	625,226.9	628,474.3	637,020.5
SUBSECTOR Ia	97,119.3	99,827.0	112,818.7	121,438.4	130,144.3	133,951.5	140,062.7
rama 48	3,315.3	3,794.6	3,866.0	4,659.4	5,008.1	5,062.5	5,286.9
rama 49-50	41,817.2	42,623.7	47,133.1	49,903.5	53,504.1	54,637.8	56,949.0
rama 51	26,743.5	27,594.5	34,147.6	34,881.0	36,987.6	37,659.0	39,249.4
rama 52	12,928.3	14,111.4	15,524.6	18,415.9	20,417.8	22,297.6	23,245.1
rama 58	6,133.3	5,429.7	5,762.4	6,504.6	7,085.4	6,815.5	7,097.1
subrama 590	6,181.7	6,273.1	6,385.0	7,074.0	7,141.3	7,479.1	8,235.2
SUBSECTOR Ib	412,561.7	447,679.8	467,146.5	486,277.6	495,082.6	494,522.8	496,957.8
rama 24-26	45,980.8	47,277.1	45,671.8	48,798.1	47,663.5	43,371.3	44,914.2
rama 29	13,264.3	12,617.0	14,639.4	14,226.9	13,228.4	11,029.2	11,079.0
rama 30	23,674.0	23,054.9	24,369.3	25,745.6	26,705.3	27,469.3	27,591.0
rama 31	27,039.8	33,788.1	33,878.7	36,871.8	33,870.6	32,552.4	29,080.6
rama 33	16,970.4	20,002.4	26,318.2	20,030.4	22,427.8	22,907.2	23,111.3
rama 34	7,430.1	8,861.1	12,010.8	10,453.3	11,419.0	12,644.7	12,759.8
rama 35-37 y 40	69,044.5	75,947.5	78,886.8	82,706.1	82,346.1	84,097.3	84,849.4
rama 41	19,724.8	22,024.7	20,127.1	21,171.2	22,408.2	21,878.5	22,069.2
rama 42	21,511.0	21,341.2	22,893.8	25,488.5	25,547.9	25,708.4	25,936.5
rama 43	12,321.2	13,681.2	13,696.8	15,452.8	16,045.7	17,123.2	16,270.1
rama 44	16,013.1	17,207.1	15,153.4	14,459.9	16,616.7	22,529.6	21,416.5
rama 45	43,018.8	44,037.1	46,435.0	49,191.0	54,279.6	55,340.3	52,602.4
rama 46	41,382.1	46,600.7	54,525.4	54,447.9	56,171.4	51,368.2	55,303.5
rama 47	13,632.1	16,995.0	18,568.6	20,396.8	18,174.9	14,576.7	15,689.5
rama 55	9,266.7	11,016.5	10,866.3	12,365.3	12,975.9	13,166.4	13,734.4
rama 57	29,939.7	31,032.1	26,999.3	33,183.9	32,634.4	36,222.9	37,755.3
subrama 592	2,348.3	2,196.1	2,106.1	2,288.1	2,567.2	2,537.2	2,795.1

CONTINUA ...

SECTOR II PRODUCTOR DE MEDIOS DE CONSUMO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1960)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
SECTOR II	268,600.1	289,610.6	311,510.1	345,111.9	348,314.9	358,831.4	371,174.4	383,569.9
SUBSECTOR IIa	233,491.4	257,680.3	272,326.1	294,674.2	296,853.3	310,656.2	321,122.6	333,460.1
rama 11-19	109,292.7	117,667.0	121,295.4	131,573.3	141,324.3	145,880.3	150,892.9	161,626.1
rama 20-22	31,399.6	40,318.6	43,962.2	45,105.8	48,535.4	52,419.0	54,499.4	56,210.7
rama 23	9,831.6	10,386.0	10,790.5	12,120.5	10,686.9	11,051.9	13,806.8	13,208.9
rama 27	28,672.8	31,437.9	33,423.8	39,170.5	34,854.8	32,916.7	32,900.1	33,394.6
rama 28	16,235.8	16,668.5	19,369.2	20,320.8	19,972.3	21,678.3	21,937.2	21,408.2
rama 32	13,012.9	13,098.3	14,001.1	13,779.8	13,660.8	15,547.8	15,955.8	15,099.8
rama 38	15,409.2	18,198.8	19,008.7	20,867.2	16,492.3	18,424.6	18,160.5	18,349.3
rama 39	9,635.8	9,915.2	10,485.2	11,736.3	11,326.5	12,737.6	12,969.9	14,172.7
SUBSECTOR IIb	35,108.7	31,930.3	39,184.0	50,437.7	51,461.6	48,175.2	50,051.8	50,109.8
rama 53	4,608.0	4,564.3	5,663.6	6,853.0	7,266.0	7,243.0	8,455.8	8,091.9
rama 54	10,838.6	10,297.2	11,732.2	14,704.4	15,052.4	14,921.3	18,715.3	15,845.9
rama 56	13,442.4	10,691.8	14,580.9	19,219.9	19,300.1	16,711.1	12,671.5	14,513.4
subrama 591	3,548.3	3,461.7	4,122.3	5,660.8	5,356.1	4,483.5	5,000.8	6,021.1
subrama 593	2,671.4	2,915.3	3,075.0	4,009.6	4,487.0	4,816.3	5,208.4	5,637.5

CONTINUA ...

SECTOR II PRODUCTOR DE MEDIOS DE CONSUMO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
SECTOR II	415,344.1	436,230.5	462,914.0	493,853.3	483,896.8	434,321.4	461,873.6	494,419.6
SUBSECTOR IIa	350,259.3	358,097.6	378,782.0	399,243.4	404,064.1	378,484.1	391,998.5	413,907.3
rama 11-19	164,251.4	156,879.2	170,391.0	170,523.4	175,091.3	170,199.6	180,215.5	193,655.8
rama 20-22	59,879.8	60,763.0	58,348.0	66,089.2	70,111.7	58,568.8	59,601.2	62,936.0
rama 23	15,040.9	15,714.1	14,390.0	16,867.7	17,528.4	16,201.8	17,577.1	17,250.2
rama 27	34,895.9	38,464.8	44,175.0	44,850.5	40,575.8	39,374.3	37,361.3	39,209.6
rama 28	25,398.9	29,408.3	29,666.0	30,251.9	31,245.1	27,260.7	26,160.0	27,107.8
rama 32	17,964.8	21,468.0	24,479.0	27,575.6	28,937.0	24,104.0	27,246.6	31,124.3
rama 38	17,820.0	18,188.1	19,620.0	21,664.9	20,965.0	21,358.7	21,235.9	20,787.8
rama 39	15,007.6	17,212.1	17,713.0	19,420.3	19,609.8	21,416.2	22,600.9	21,735.8
SUBSECTOR IIb	65,084.8	78,132.9	84,132.0	94,609.9	79,832.7	55,837.3	69,875.1	80,512.3
rama 53	8,503.3	9,757.5	10,581.0	11,496.0	10,182.3	7,383.7	6,115.5	6,209.3
rama 54	17,242.0	19,815.1	19,684.0	19,388.5	15,652.0	13,573.6	13,990.5	13,939.0
rama 56	25,672.4	30,884.1	36,849.0	43,755.9	34,962.7	20,200.4	32,951.8	41,767.1
subrama 591	7,377.1	10,723.5	9,500.0	11,916.6	11,226.3	7,740.9	9,255.5	10,386.8
subrama 593	6,290.0	6,952.7	7,518.0	8,052.9	7,809.4	6,938.7	7,561.8	8,210.1

CONTINUA ...

**SECTOR II PRODUCTOR DE MEDIOS DE CONSUMO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
SECTOR II	486,167.0	477,229.2	478,993.8	527,371.0	578,697.0	623,771.7	637,572.5
SUBSECTOR IIa	416,575.4	401,112.6	406,828.6	447,109.5	482,831.1	503,034.0	510,503.0
rama 11-19	202,040.2	183,952.2	180,336.6	196,593.1	217,128.8	221,241.0	227,329.4
rama 20-22	62,377.4	60,449.6	64,550.2	71,741.4	80,996.9	84,858.7	87,207.7
rama 23	18,165.6	17,617.9	16,824.4	16,974.4	14,813.0	19,804.0	20,361.9
rama 27	35,293.0	33,463.5	36,574.8	38,722.0	41,954.7	46,460.7	48,116.4
rama 28	24,987.5	24,483.1	25,035.7	25,627.7	25,454.1	25,118.7	26,010.4
rama 32	31,470.8	30,838.7	33,013.2	38,137.6	41,459.6	43,239.6	38,627.4
rama 38	21,479.6	27,090.7	26,004.7	28,590.8	30,638.0	30,875.1	31,147.0
rama 39	20,761.3	23,216.9	24,489.0	28,722.5	30,386.0	31,436.2	31,702.8
SUBSECTOR IIb	69,591.6	76,116.6	72,165.2	80,261.5	95,865.9	120,737.7	127,069.5
rama 53	5,692.2	5,938.3	6,188.7	5,894.0	5,876.5	6,547.7	6,809.7
rama 54	14,033.0	13,535.1	14,015.3	16,415.0	17,594.0	16,432.0	17,124.9
rama 56	33,419.6	41,783.8	36,803.1	40,701.5	52,408.5	76,824.0	80,079.2
subrama 591	8,618.3	7,099.2	7,487.5	8,216.1	10,104.6	10,088.3	11,112.0
subrama 593	7,828.5	7,760.2	7,670.6	9,034.9	9,882.3	10,845.7	11,943.7

CONTINUA ...

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I, RESUMEN GENERAL Y TOMOS II y/o III, CUENTA DE PRODUCCION; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

(e): ESTIMACION PROPIA CON DATOS DEL AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA, PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA - SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO; MEXICO; NOVIEMBRE DE 1993.

NOTA METODOLOGICA:

PARA MARX, EL PRODUCTO SOCIAL SE CONFORMA POR LA PARTE QUE INGRESA EN EL PROCESO PRODUCTIVO BAJO LA FORMA DE MATERIAS PRIMAS E INSTRUMENTOS DE TRABAJO Y POR LA PARTE QUE SIRVE PARA EL DISFRUTE PERSONAL DONDE SE GASTAN SALARIO, GANANCIA Y RENTA. ESTO ES, "EL PRODUCTO GLOBAL DE LA SOCIEDAD SE DESCOMPONE EN DOS GRANDES SECTORES:

- 1) MEDIOS DE PRODUCCION, MERCANCIAS QUE POSEEN UNA FORMA BAJO LA CUAL DEBEN INGRESAR EN EL CONSUMO PRODUCTIVO, O CUANDO MENOS PUEDEN INGRESAR EN EL.
- 2) MEDIOS DE CONSUMO, MERCANCIAS QUE POSEEN UNA FORMA BAJO LA CUAL INGRESAN EN EL CONSUMO INDIVIDUAL DE LA CLASE DE LOS CAPITALISTAS Y DE LA CLASE OBRERA".

PARA MARX, EL HECHO "DE QUE CIERTOS PRODUCTOS PUEDAN SERVIR TANTO PARA EL DISFRUTE PERSONAL COMO DE MEDIOS DE PRODUCCION, NO ANULA EN NINGUN MOMENTO LA JUSTEZA ABSOLUTA DE ESA DIVISION" EN CUANTO SON RESULTADO DE UN CAPITAL INVERTIDO PARTICULARMENTE EN LA PRODUCCION, SEA DE MEDIOS DE PRODUCCION O DE MEDIOS DE CONSUMO.

SIGUIENDO EL PLANTEAMIENTO SEÑALADO, EN EL CASO DE LA ECONOMIA MEXICANA, SE CLASIFICA EL PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO A NIVEL DE DESAGREGACION DE RAMA INDUSTRIAL, EXCEPTO EN LA RAMA 59 (OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS) DEBIDO A LA HETEROGENEIDAD DE ACTIVIDADES AGRUPADAS EN ELLAS, SIENDO AHI LA CLASIFICACION A NIVEL DE SUBRAMA. CIERTAMENTE, LA DIVERSIDAD DE PRODUCTOS EN ALGUNAS RAMAS DIFICULTA SU UBICACION EN LA DIVISION PROPUESTA, POR LO QUE SE PROCEDIO A CLASIFICARLAS SEGUN LA NATURALEZA DE LA PRODUCCION DE MAYOR PESO DENTRO DE CADA INDUSTRIA.

cfr. MARX, KARL; EL CAPITAL, CRITICA DE LA ECONOMIA POLITICA; TOMO II, vol. 5, pags. 483-484 y TOMO III, vol. 8, pags. 1064-1065; SIGLO XXI EDITORES; MEXICO; 1985 y 1986.

SECTOR I PRODUCTOR DE MEDIOS DE PRODUCCION.

SUBSECTOR Ia PRODUCTOR DE MAQUINARIA Y EQUIPO.

SUBSECTOR Ib PRODUCTOR DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES.

SECTOR II PRODUCTOR DE MEDIOS DE CONSUMO

SUBSECTOR IIa PRODUCTOR DE MEDIOS DE CONSUMO BASICO.

SUBSECTOR IIb PRODUCTOR DE MEDIOS DE CONSUMO Suntuario.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)**

ANO	TOTAL	SECTOR I	SUBSECTOR Ia	SUBSECTOR Ib	SECTOR II	SUBSECTOR IIa	SUBSECTOR IIb
1970	105,203.0	52,789.3	10,136.1	42,653.2	52,413.7	45,562.7	6,851.0
1971	118,057.1	56,415.0	10,206.8	46,208.2	61,642.1	54,845.9	6,796.2
1972	134,723.4	65,057.3	11,980.5	53,076.8	69,666.1	60,903.0	8,763.1
1973	164,014.9	77,865.8	15,109.5	62,756.3	86,149.1	73,558.5	12,590.6
1974	215,717.0	106,860.8	20,417.5	86,443.3	108,856.2	92,773.3	16,082.9
1975	256,701.0	128,576.2	25,452.0	103,124.2	128,124.8	110,923.3	17,201.5
1976	316,210.2	159,875.4	33,345.0	126,530.4	156,334.8	135,253.5	21,081.3
1977	440,812.0	221,943.3	44,252.3	177,691.0	218,868.7	190,275.6	28,593.1
1978	550,963.9	281,076.3	57,117.4	223,958.9	269,887.6	227,596.0	42,291.6
1979	714,612.9	381,042.8	78,159.4	302,883.4	333,570.1	273,824.6	59,745.5
1980	988,900	525,986	113,041	412,945	462,914	378,782	84,132
1981	1'326,268	704,052	153,409	550,643	622,216	503,015	119,201
1982	2'032,971	1'072,102	235,638	836,464	960,869	802,346	158,523
1983	3'772,437	2'035,961	400,023	1'635,938	1'736,476	1'513,231	223,245
1984	6'618,292	3'533,268	686,052	2'847,216	3'085,024	2'618,302	466,722
1985	11'068,634	5'862,181	1'154,679	4'707,502	5'206,453	4'358,624	847,829
1986	19'645,676	10'054,775	1'915,930	8'138,845	9'590,901	8'218,026	1'372,875
1987	50'092,046	26'763,709	4'879,834	21'883,875	23'328,337	19'607,539	3'720,798
1988	105'402,781	57'726,454	11'229,334	46'497,120	47'676,327	40'493,413	7'182,914
1989	124'086,891	66'435,076	13'275,553	53'159,523	57'651,815	48'877,686	8'774,129
1990	156'179,717	81'107,916	16'883,039	64'224,877	75'071,801	62'635,541	12'436,260
1991	192'526,534	96'624,775	20'594,370	76'030,405	95'901,759	77'338,952	18'562,807
1992*	210'898,142	105'403,404	23'175,212	82'228,192	105'494,738	84'469,421	21'025,317

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMOS II y/o III CUENTAS DE PRODUCCION; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

*: ESTIMACION PROPIA CON DATOS DEL AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA, PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL; INEGI-SHCP; MEXICO; NOVIEMBRE DE 1993.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES
(ESTRUCTURA PORCENTUAL EN BASE A PRECIOS CORRIENTES)**

ANO	TOTAL	SECTOR I	SUBSECTOR Ia	SUBSECTOR Ib	SECTOR II	SUBSECTOR IIa	SUBSECTOR IIb
1970	100.0	50.18	9.64	40.54	49.82	43.31	6.51
1971	100.0	47.79	8.65	39.14	52.21	46.46	5.75
1972	100.0	48.29	8.89	39.40	51.71	45.21	6.50
1973	100.0	47.47	9.21	38.26	52.53	44.85	7.68
1974	100.0	49.54	9.47	40.07	50.46	43.01	7.45
1975	100.0	50.09	9.92	40.17	49.91	43.21	6.70
1976	100.0	50.56	10.55	40.01	49.44	42.77	6.67
1977	100.0	50.35	10.04	40.31	49.65	43.16	6.49
1978	100.0	51.02	10.37	40.65	48.98	41.31	7.67
1979	100.0	53.32	10.94	42.38	46.68	38.32	8.36
1980	100.0	53.19	11.43	41.76	46.81	38.30	8.51
1981	100.0	53.09	11.57	41.52	46.91	37.92	8.99
1982	100.0	52.74	11.59	41.15	47.26	39.47	7.79
1983	100.0	53.97	10.60	43.37	46.03	40.11	5.92
1984	100.0	53.39	10.37	43.02	46.61	39.56	7.05
1985	100.0	52.96	10.43	42.53	47.04	39.38	7.66
1986	100.0	51.18	9.75	41.43	48.82	41.83	6.99
1987	100.0	53.43	9.74	43.69	46.57	39.14	7.43
1988	100.0	54.77	10.65	44.12	45.23	38.42	5.81
1989	100.0	53.54	10.70	42.84	46.46	39.39	7.07
1990	100.0	51.93	10.81	41.12	48.07	40.11	7.96
1991	100.0	50.19	10.70	39.49	49.81	40.17	9.64
1992*	100.0	49.98	10.99	38.99	50.02	40.05	9.97

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMOS II y/o III CUENTAS DE PRODUCCION; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

*: ESTIMACION PROPIA CON DATOS DEL AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA, PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL; INEGI-SHCP; MEXICO; NOVIEMBRE DE 1993.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

ANO	TOTAL	SECTOR I	SUBSECTOR Ia	SUBSECTOR Ib	SECTOR II	SUBSECTOR IIa	SUBSECTOR IIb
1970	539,125	270,524.9	51,943.6	218,581.3	268,600.1	233,491.4	35,108.7
1971	554,663	265,052.4	47,954.2	217,098.2	289,610.6	257,680.3	31,930.3
1972	602,412	290,901.9	53,570.5	237,331.4	311,510.1	272,326.1	39,184.0
1973	657,041	311,929.1	60,528.4	251,400.7	345,111.9	294,674.2	50,437.7
1974	690,245	341,930.1	65,331.3	276,598.8	348,314.9	296,853.3	51,461.6
1975	718,927	360,095.6	71,281.9	288,812.7	358,831.4	310,656.2	48,175.2
1976	750,755	379,580.6	79,168.6	300,412.0	371,174.4	321,122.6	50,051.8
1977	772,528	388,958.1	77,552.6	311,405.5	383,569.9	333,460.1	50,109.8
1978	847,907	432,562.9	87,900.9	344,662.0	415,344.1	350,259.3	65,084.8
1979	934,544	498,313.5	102,213.9	396,099.6	436,230.5	358,097.6	78,132.9
1980	988,900	525,966.0	113,041.0	412,945.0	462,914.0	378,782.0	84,132.0
1981	1'052,660	558,806.7	121,760.9	437,045.8	493,853.3	399,243.4	94,609.9
1982	1'023,811	539,914.2	118,668.1	421,246.1	483,896.8	404,064.1	79,832.7
1983	943,549	509,227.6	100,052.4	409,175.2	434,321.4	378,484.1	55,837.3
1984	990,856	528,982.4	102,712.1	426,270.3	461,873.6	391,998.5	69,875.1
1985	1'051,109	556,689.4	109,651.6	447,037.8	494,419.6	413,907.3	80,512.3
1986	995,848	509,681.0	97,119.3	412,561.7	486,167.0	416,575.4	69,591.6
1987	1'024,736	547,506.8	99,827.0	447,679.8	477,229.2	401,112.6	76,116.6
1988	1'058,959	579,965.2	112,818.7	467,146.5	478,993.8	406,828.6	72,165.2
1989	1'135,087	607,716.0	121,438.4	486,277.6	527,371.0	447,109.5	80,261.5
1990	1'203,924	625,226.9	130,144.3	495,082.6	578,697.0	482,831.1	95,865.9
1991	1'252,246	628,474.3	133,951.5	494,522.8	623,771.7	503,034.0	120,737.7
1992*	1'274,600	637,020.5	140,062.7	496,957.8	637,572.5	510,503.0	127,069.5

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMOS II y/o III CUENTAS DE PRODUCCION; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

*: ESTIMACION PROPIA CON DATOS DEL AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA, PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL; INEGI-SHCP; MEXICO; NOVIEMBRE DE 1993.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES
(VARIACION PORCENTUAL EN BASE A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

ANO	TOTAL	SECTOR I	SUBSECTOR Ia	SUBSECTOR Ib	SECTOR II	SUBSECTOR IIa	SUBSECTOR IIb
1970	7.33	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
1971	2.88	-2.02	-7.68	-0.68	7.82	10.36	-9.05
1972	8.61	9.75	11.71	9.32	7.56	5.68	22.72
1973	9.07	7.23	12.99	5.93	10.79	8.21	28.72
1974	5.05	9.62	7.93	10.02	0.93	0.74	2.03
1975	4.16	5.31	9.11	4.41	3.02	4.65	-6.39
1976	4.43	5.41	11.06	4.01	3.44	3.37	3.90
1977	2.90	2.47	-2.04	3.66	3.34	3.84	0.12
1978	9.76	11.21	13.34	10.68	8.28	5.04	29.88
1979	10.22	15.20	16.28	14.92	5.03	2.23	20.05
1980	5.82	5.55	10.59	4.25	6.12	5.78	7.68
1981	6.45	6.24	7.71	5.84	6.68	5.40	12.45
1982	-2.74	-3.38	-2.54	-3.62	-2.02	1.21	-15.62
1983	-7.84	-5.68	-15.69	-2.87	-10.25	-6.33	-30.06
1984	5.01	3.88	2.66	4.18	6.34	3.57	35.14
1985	6.08	5.24	6.76	4.87	7.05	5.59	15.22
1986	-5.26	-8.44	-11.43	-7.71	-1.67	0.64	-13.56
1987	2.90	7.42	2.79	8.51	-1.84	-3.71	9.38
1988	3.34	5.93	13.01	4.35	0.37	1.43	-5.19
1989	7.19	4.78	7.64	4.10	10.10	9.90	11.22
1990	6.06	2.88	7.17	1.81	9.73	7.99	19.44
1991	4.01	0.52	2.93	-0.11	7.79	3.97	25.94
1992*	1.79	1.36	4.56	0.49	2.21	1.48	5.24

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMOS II y/o III CUENTAS DE PRODUCCION; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS.

*: ESTIMACION PROPIA CON DATOS DEL AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA, PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL; INEGI-SHCP; MEXICO; NOVIEMBRE DE 1993.

n. d.: NO DISPONIBLE.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES*

	1970	1975	1980	1985	1988
INDUSTRIA MANUFACTURERA	118,983	118,643	126,090	129,401	138,835
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	56,717	58,300	50,044	46,864	50,454
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	18,618	16,505	18,054	15,794	16,621
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	7,408	7,554	13,725	15,275	15,951
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	5,249	5,342	6,542	6,891	7,762
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	6,559	3,374	4,175	4,666	4,948
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	8,266	8,592	8,303	9,319	14,343
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	334	326	395	1,025	871
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	13,111	16,308	22,963	28,414	26,414
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2,721	2,342	1,889	1,153	1,471
INDUSTRIA EXTRACTIVA	980	569	794	633	2,073
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	4,741	4,999	5,308
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	37	36
T O T A L	119,963	119,212	131,625	135,075	146,252

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1988; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

*: INCLUYE SOLAMENTE A LAS UNIDADES PRODUCTORAS, NO ASI A LAS UNIDADES AUXILIARES TALES COMO OFICINAS ADMINISTRATIVAS, BODEGAS, TALLERES DE REPARACION Y/O MANTENIMIENTO, SALAS DE EXHIBICION Y OFICINAS DE VENTA.

n. d.: NO DISPONIBLE.

PERSONAL OCUPADO PROMEDIO*

	1	9	7	0	1	9	7	5
	TOTAL	OBEROS	EMPLEADOS	OTROS**	TOTAL	OBEROS	EMPLEADOS	OTROS**
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1'520,661	1'105,177	271,910	143,574	1'654,381	1'180,931	331,462	141,988
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	379,014	247,709	57,938	73,367	387,688	238,763	70,461	78,464
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	291,113	235,276	34,183	21,654	283,158	226,156	38,771	18,231
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	75,637	60,020	6,649	8,968	75,115	57,684	8,696	8,735
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	94,435	67,602	21,651	5,182	89,480	64,533	20,115	4,792
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	165,531	106,570	52,900	6,061	184,544	120,098	62,645	1,801
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	91,319	67,169	12,875	11,275	100,714	72,941	16,098	11,675
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	69,979	56,062	13,782	135	79,035	61,845	17,111	79
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	325,439	244,664	67,021	13,754	420,534	314,077	90,726	15,731
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	28,194	20,105	4,911	3,178	34,113	24,834	6,799	2,480
INDUSTRIA EXTRACTIVA	60,586	52,686	7,150	750	53,538	46,031	7,175	332
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
T O T A L	1'581,247	1'157,863	279,060	144,324	1'707,919	1'226,962	338,637	142,320

CONTINUA ...

PERSONAL OCUPADO PROMEDIO*

	1 9 8 0				1 9 8 5			
	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	OTROS**	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	OTROS**
INDUSTRIA MANUFACTURERA	2'146,620	1'526,490	465,791	154,339	2'576,775	1'721,570	594,993	260,212
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	436,224	273,933	92,936	69,355	516,489	320,437	124,916	71,136
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	355,155	280,963	53,949	20,243	388,157	305,723	63,466	18,968
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	89,980	61,640	11,459	16,881	122,814	81,683	20,008	21,123
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	117,609	81,342	29,222	7,045	128,531	82,253	38,477	7,801
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	270,327	181,136	86,129	3,062	438,791	239,417	108,068	91,316
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	115,679	82,620	21,438	11,621	136,330	94,879	26,741	14,710
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	97,284	73,033	24,034	217	118,856	87,456	30,557	843
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	629,373	465,521	140,278	23,574	702,844	492,219	177,631	32,994
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	34,989	26,302	6,346	2,341	23,963	17,503	5,139	1,321
INDUSTRIA EXTRACTIVA	114,791	92,222	21,885	684	130,936	109,859	20,272	805
CONSTRUCCION	439,726	386,250	47,270	6,206	436,906	371,692	65,214	-
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	124,733	77,934	46,799	-
T O T A L	2'701,137	2'004,962	534,946	161,229	3'269,350	2'281,055	727,278	261,017

CONTINUA ...

PERSONAL OCUPADO PROMEDIO*

	1	9	8	8	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	OTROS**
	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	OTROS**				
INDUSTRIA MANUFACTURERA	2'595,386	1'823,057	598,118	174,211				
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	530,032	331,239	128,479	70,314				
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	415,067	329,464	67,762	17,841				
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	132,434	94,470	16,171	21,793				
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	140,051	87,382	44,360	8,309				
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	352,336	241,903	107,628	2,805				
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	146,783	97,580	26,174	23,029				
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	100,694	73,241	26,811	642				
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	747,397	545,252	174,303	27,842				
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	30,592	22,526	6,430	1,636				
INDUSTRIA EXTRACTIVA	152,370	123,095	23,825	5,450				
CONSTRUCCION	324,900	275,709	45,927	3,264				
ELECTRICIDAD	119,099	55,732	33,367	-				
T O T A L	3'191,755	2'307,593	701,237	182,925				

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

*: PROMEDIO ENTRE EL DATO DEL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO ANTERIOR Y EL DATO DEL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO EN QUE SE LEVANTO EL CENSO, EXCEPTO EN 1988 DONDE SE TOMO EL DATO AL 30 DE JUNIO.

** : PERSONAS QUE TRABAJARON SIN RECIBIR SUELDO O SALARIO. SON LOS PROPIETARIOS Y SOCIOS, LOS FAMILIARES DE ESTOS Y CUALQUIER OTRA CLASE DE PERSONAL (V.gr. MERITORIOS) QUE ESTUVIERON PRESTANDO SUS SERVICIOS SIN RECIBIR PAGO FIJO.

n.d.: NO DISPONIBLE.

REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

	1 9 7 0				1 9 7 5			
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.
INDUSTRIA MANUFACTURERA	31,773.3	16,240.7	10,459.5	5,073.1	76,543.1	36,998.3	21,957.0	17,587.8
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	5,748.5	2,987.4	1,826.1	935.0	13,502.6	6,600.1	3,807.0	3,095.5
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR	4,955.3	3,193.4	1,086.9	675.0	10,400.3	6,355.1	1,972.7	2,072.5
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	941.1	642.5	195.5	103.0	2,027.9	1,289.6	408.9	329.4
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	2,422.7	1,230.8	817.4	374.5	4,946.0	2,407.9	1,462.1	1,075.9
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	4,977.4	1,752.0	2,411.6	813.9	12,353.8	4,470.6	4,903.9	2,979.3
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	1,879.0	998.0	554.6	326.4	4,486.7	2,211.1	1,208.8	1,066.8
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	2,435.5	1,275.8	666.5	493.2	5,660.4	2,652.4	1,394.7	1,613.4
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	7,867.8	3,916.6	2,664.2	1,287.1	21,806.3	10,377.0	6,334.7	5,094.6
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	546.1	244.2	236.9	65.0	1,359.0	634.4	464.2	260.4
INDUSTRIA EXTRACTIVA	1,219.5	767.5	271.4	180.6	2,663.0	1,537.7	481.8	643.6
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
T O T A L	32,992.8	17,008.2	10,730.9	5,253.7	79,206.1	38,536.0	22,438.8	18,231.4

CONTINUA ...

REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

	1 9 8 0				1 9 8 5			
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.
INDUSTRIA MANUFACTURERA	269,503.1	133,887.1	80,422.5	55,193.5	2'638,819	1'172,037	744,568	722,214
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	44,616.6	21,781.1	14,071.2	8,764.3	441,456	189,447	136,306	115,703
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	33,205.5	20,034.8	7,178.8	5,991.8	313,250	173,955	62,246	77,049
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	6,424.0	4,041.2	1,370.6	1,012.2	73,056	45,134	13,594	14,328
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	15,362.6	7,509.2	4,305.3	3,548.1	140,828	59,504	41,936	39,388
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	47,948.9	21,641.0	17,149.3	9,158.6	512,515	215,432	159,802	137,281
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	14,648.8	7,091.6	4,165.7	3,391.5	148,238	68,910	38,125	41,203
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	20,127.2	9,460.4	5,752.5	4,914.3	193,479	80,042	44,539	68,898
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	83,512.0	40,354.1	25,313.1	17,844.8	793,812	330,418	240,650	222,744
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3,657.6	1,973.7	1,116.0	567.9	22,185	9,195	7,370	5,620
INDUSTRIA EXTRACTIVA	23,275.7	15,921.4	5,084.8	2,269.5	176,022	109,397	28,983	37,642
CONSTRUCCION	37,844.5	25,575.3	6,142.4	6,126.8	393,874	230,414	86,089	77,371
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	203,146	34,117	52,787	116,242
T O T A L	330,623.2	175,883.8	91,649.7	63,589.7	3'411,861	1'545,965	912,427	953,469

CONTINUA ...

REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

	1 9 8 8				TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*				
INDUSTRIA MANUFACTURERA	20'950,947	8'949,825	6'322,359	5'678,763				
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3'378,671	1'461,679	1'025,774	891,219				
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR	2'414,792	1'328,631	510,640	575,522				
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	496,984	299,633	101,858	95,493				
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	1'127,924	436,050	376,847	315,027				
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	4'227,994	1'830,827	1'392,780	1'004,387				
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	1'177,693	487,519	343,892	346,283				
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	1'332,374	448,577	372,429	511,368				
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	6'605,265	2'570,486	2'137,785	1'896,994				
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	189,249	86,424	60,354	42,470				
INDUSTRIA EXTRACTIVA	1'643,802	981,397	352,484	309,921				
CONSTRUCCION	1'414,824	897,744	290,562	226,517				
ELECTRICIDAD	2'314,338	830,050	179,808	1'304,480				
T O T A L	26'323,911	11'669,016	7'145,213	7'519,682				

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1988.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

*: PRESTACIONES, INCLUYE UTILIDADES REPARTIDAS.

n. d.: NO DISPONIBLE.

REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)

	1 9 7 0				1 9 7 5			
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*
INDUSTRIA MANUFACTURERA	159,367.6	81,459.6	52,462.6	25,445.3	212,688.1	102,806.1	61,011.3	48,870.7
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	28,833.1	14,984.0	9,159.2	4,689.9	37,519.3	18,339.4	10,578.4	8,601.4
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	24,854.4	16,017.4	5,451.4	3,385.6	28,899.2	17,658.8	5,481.5	5,758.9
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	4,720.2	3,222.8	980.7	516.8	5,635.0	3,583.5	1,136.3	915.3
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	12,151.5	6,173.6	4,099.8	1,878.2	13,743.2	6,690.8	4,062.8	2,989.6
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	24,965.6	8,787.6	12,095.9	4,082.1	34,327.2	12,422.5	13,626.3	8,278.5
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	9,424.7	5,005.7	2,781.7	1,637.3	12,467.1	6,143.9	3,358.9	2,964.2
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	12,215.8	6,399.4	3,342.9	2,473.5	15,728.5	7,370.1	3,875.4	4,483.0
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	39,463.2	19,644.6	13,362.9	6,455.6	60,592.6	28,834.4	17,601.9	14,156.3
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2,739.0	1,224.7	1,188.1	326.2	3,776.1	1,762.8	1,289.8	723.5
INDUSTRIA EXTRACTIVA	6,116.9	3,849.9	1,361.1	905.9	7,399.7	4,272.7	1,338.7	1,788.3
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
T O T A L	165,484.4	85,309.5	53,823.7	26,351.3	220,087.8	107,078.8	62,350.0	50,659.0

CONTINUA ...

REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)

	1 9 8 0				1 9 8 5			
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*
INDUSTRIA MANUFACTURERA	269,503.1	133,887.1	80,422.5	55,193.5	218,887.8	97,219.5	61,761.3	59,907.1
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	44,616.6	21,781.1	14,071.2	8,764.3	36,618.4	15,714.5	11,306.5	9,597.5
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	33,205.5	20,034.8	7,178.8	5,991.8	25,983.8	14,429.4	5,163.3	6,391.2
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	6,424.0	4,041.2	1,370.6	1,012.2	6,059.9	3,743.8	1,127.6	1,188.5
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	15,362.6	7,509.2	4,305.3	3,548.1	11,681.6	4,935.8	3,478.6	3,267.2
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	47,948.9	21,641.0	17,149.3	9,158.6	42,512.7	17,869.9	13,255.4	11,387.3
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	14,648.8	7,091.6	4,165.7	3,391.5	12,296.2	5,716.0	3,162.4	3,417.8
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	20,127.2	9,460.4	5,752.5	4,914.3	16,048.9	6,639.4	3,694.5	5,715.0
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	83,512.0	40,354.1	25,313.1	17,844.8	65,846.0	27,407.9	19,961.7	18,476.4
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3,657.6	1,973.7	1,116.0	567.9	1,840.2	762.7	611.3	466.2
INDUSTRIA EXTRACTIVA	23,275.7	15,921.4	5,084.8	2,269.5	14,600.9	9,074.4	2,404.1	3,122.4
CONSTRUCCION	37,844.5	25,575.8	6,142.4	6,126.8	32,671.5	19,112.6	7,141.0	6,417.9
ELECTRICIDAD	n. d.	n.d.	n. d.	n. d.	16,850.8	2,830.0	4,378.6	9,642.2
T O T A L	330,623.2	175,383.8	91,649.7	63,589.7	283,011.0	128,236.5	75,685.1	79,089.5

CONTINUA ...

REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSUMOS DE 1980)

	1 9 8 8				TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	PREST.*				
INDUSTRIA MANUFACTURERA	214,898.6	91,800.4	64,849.9	58,248.4				
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	34,655.8	14,992.8	10,521.6	9,141.4				
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	24,769.1	13,628.1	5,237.7	5,903.3				
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	5,097.7	3,073.4	1,044.8	979.5				
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	11,569.4	4,472.7	3,865.4	3,231.3				
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	43,367.5	18,779.2	14,286.1	10,302.2				
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	12,079.9	5,000.6	3,527.4	3,551.9				
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	13,666.5	4,601.2	3,820.1	5,245.2				
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	67,751.7	26,366.1	21,927.7	19,457.9				
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1,941.2	886.5	619.1	435.6				
INDUSTRIA EXTRACTIVA	16,860.9	10,066.4	3,615.5	3,178.9				
CONSTRUCCION	14,512.2	9,208.4	2,980.4	2,323.4				
ELECTRICIDAD	23,738.7	8,514.0	1,844.3	13,380.3				
T O T A L	270,010.3	119,589.2	73,290.1	77,131.1				

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

*: PRESTACIONES, INCLUYE UTILIDADES REPARTIDAS.

n. d.: NO DISPONIBLE.

INVERSION FIJA BRUTA: TOTAL Y EN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

	1 9 7 0		1 9 7 5		1 9 8 0	
	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO
INDUSTRIA MANUFACTURERA	10,072.6	6,674.7	21,767.0	14,651.9	117,602.8	n. d.
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	2,075.8	1,156.5	4,094.6	2,438.8	15,434.8	n. d.
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	1,178.4	898.9	1,642.4	1,259.0	9,708.7	n. d.
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	199.4	106.7	397.5	223.0	1,860.7	n. d.
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	675.9	435.6	1,366.3	1,077.7	5,383.3	n. d.
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	1,979.4	1,402.0	4,848.0	3,779.2	37,732.1	n. d.
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	741.6	471.2	2,826.3	2,145.8	11,094.9	n. d.
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	1,150.0	913.3	2,535.1	1,006.1	6,403.7	n. d.
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	1,820.7	1,153.0	3,862.8	2,586.5	29,158.9	n. d.
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	251.5	137.6	194.2	135.9	825.9	n. d.
INDUSTRIA EXTRACTIVA	499.0	400.8	1,392.9	910.7	94,279.1	n. d.
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	40,411.7	n. d.
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
T O T A L	10,571.6	7,075.5	23,160.0	15,562.6	252,293.7	n. d.

CONTINUA ...

**INVERSION FIJA BRUTA: TOTAL Y EN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)**

	1 9 8 5	1 9 8 8	1 9 8 5	1 9 8 8
	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1'074,615	663,294	8'890,404	5'384,311
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	125,116	56,100	998,526	530,413
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	77,218	52,299	599,280	415,718
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	14,593	7,174	146,595	75,323
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	32,690	22,926	347,424	226,582
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	343,929	274,262	2'989,333	1'689,092
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	56,343	32,577	434,379	261,593
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	137,727	36,394	1'377,996	1'030,619
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	282,375	178,863	1'941,482	1'120,554
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	4,624	2,690	55,387	34,418
INDUSTRIA EXTRACTIVA	123,950	103,840	3'037,742	2'872,303
CONSTRUCCION	273,779	78,926	305,594	125,810
ELECTRICIDAD	568,679	517,224	2'106,110	1'938,072
T O T A L	2'041,023	1'363,284	14'339,850	10'315,495

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

n. d.: NO DISPONIBLE.

**INVERSION FIJA BRUTA: TOTAL Y EN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

	1 9 7 0		1 9 7 5		1 9 8 0	
	TOTAL	MQ. Y EQUIPO	TOTAL	MQ. Y EQUIPO	TOTAL	MQ. Y EQUIPO
INDUSTRIA MANUFACTURERA	52,735.9	34,946.3	64,020.7	43,083.7	117,602.9	n. d.
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	10,868.2	6,054.9	12,042.9	7,172.9	15,434.8	n. d.
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	6,169.5	4,706.1	4,830.5	3,702.8	9,708.7	n. d.
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	1,043.8	558.8	1,169.1	655.8	1,860.7	n. d.
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	3,538.6	2,280.5	4,018.4	3,169.8	5,383.2	n. d.
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	10,363.4	7,340.3	14,258.8	11,115.1	37,732.1	n. d.
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	3,882.7	2,467.1	8,312.5	6,311.3	11,094.9	n. d.
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	6,020.9	4,781.5	7,456.2	2,959.1	6,403.7	n. d.
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	9,532.2	6,036.7	11,361.2	7,607.3	29,158.9	n. d.
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1,316.6	720.4	571.1	399.6	825.9	n. d.
INDUSTRIA EXTRACTIVA	2,612.5	2,088.2	4,086.8	2,678.6	94,279.1	n. d.
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	40,411.7	n. d.
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.				
T O T A L	55,348.4	37,044.5	68,117.5	45,772.3	252,293.7	n. d.

CONTINUA ...

**INVERSION FIJA BRUTA: TOTAL Y EN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**

	1 9 8 5		1 9 8 8	
	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO	TOTAL	MAQ. Y EQUIPO
INDUSTRIA MANUFACTURERA	104,646.6	64,591.8	97,076.9	58,792.8
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	12,183.9	5,463.9	10,903.2	5,791.7
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	7,519.5	5,092.9	6,543.7	4,539.3
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	1,421.1	698.6	1,600.7	822.5
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	3,183.4	2,232.5	3,793.6	2,474.1
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	33,492.0	26,707.7	32,641.4	18,443.7
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	5,486.7	3,172.4	4,743.1	2,856.4
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	13,411.9	3,544.1	15,046.8	11,253.6
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	27,497.8	17,417.8	21,199.6	12,235.7
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	450.3	261.9	604.8	375.8
INDUSTRIA EXTRACTIVA	12,070.3	10,112.0	33,170.0	31,363.5
CONSTRUCCION	26,660.7	7,685.9	3,336.9	1,373.8
ELECTRICIDAD	55,378.2	50,367.5	22,997.3	21,107.8
T O T A L	198,755.8	132,757.2	156,581.1	112,637.9

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

n. d.: NO DISPONIBLE.

VALOR BRUTO DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)

	1970	1975	1980	1985	1988*
INDUSTRIA MANUFACTURERA	305,630.3	303,170.2	n. d.	853,928.7	861,086.7
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	58,326.6	52,739.5	n. d.	98,026.9	95,677.5
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	39,432.8	34,475.9	n. d.	52,579.4	52,034.4
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	4,502.7	4,358.2	n. d.	9,558.9	8,806.7
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	26,040.8	24,178.8	n. d.	51,974.7	41,252.8
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	55,471.4	67,230.9	n. d.	276,663.0	318,382.3
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	24,543.9	29,306.4	n. d.	78,281.2	58,004.9
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	46,125.6	39,155.6	n. d.	120,477.1	131,655.4
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	48,303.3	48,841.3	n. d.	164,152.6	152,336.3
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2,883.2	2,883.6	n. d.	2,214.9	2,936.4
INDUSTRIA EXTRACTIVA	12,977.3	13,329.0	n. d.	65,905.8	111,827.0
CONSTRUCCION	n. d.	n. d.	n. d.	74,409.1	14,859.5
ELECTRICIDAD	n. d.	n. d.	n. d.	383,257.8	309,763.5
T O T A L	318,607.6	316,499.2	n. d.	1'377,501.4	1'297,536.7

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

*: VALOR NETO.

n. d.: NO DISPONIBLE.

**CLASIFICACION DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, SEGUN ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO
(MILES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)**

TIPO DE EMPRESA	ESTRATO DE PERSONAL/1	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO/2	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS/3	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL/4	
1970								
MICRO	HASTA-	5	96,790	198,979	713,239	1'911,736	296,390	6'625,967
PEQUEÑA	6 -	50	17,820	291,832	4'333,431	9'815,667	1'513,146	27'823,202
MEDIANA	51 -	250	4,288	338,592	9'882,761	26'841,682	3'133,674	64'520,143
GRAN	251 -	MAS	1,065	751,844	18'063,365	62'368,848	5'628,349	113'435,133
TOTAL			119,963	1'581,247	32'992,796	100'937,933	10'571,559	212'404,445
1975								
MICRO	HASTA-	5	96,125	191,563	1'351,568	3'340,418	404,903	13'529,828
PEQUEÑA	6 -	50	17,525	277,244	8'810,781	14'542,367	2'277,708	52'852,237
MEDIANA	51 -	250	4,347	462,781	20'913,999	40'466,307	5'698,707	135'331,752
GRAN	251 -	MAS	1,215	776,331	48'129,735	112'975,666	14'778,639	271'434,407
TOTAL			119,212	1'707,919	79'206,083	171'324,758	23'159,957	473'148,224
1980								
MICRO	HASTA-	5	102,647	212,018	4'664,376	n. d.	2'046,568	41'950,157
PEQUEÑA	5 -	50	21,346	366,892	30'372,646	n. d.	11'917,107	190'938,200
MEDIANA	51 -	250	5,747	620,841	66'963,140	n. d.	24'091,405	402'305,810
GRAN	251 -	MAS	1,885	1'501,386	229'623,069	n. d.	214'238,635	1,391'905,561
TOTAL			131,625	2'701,137	330'623,221	n. d.	252'293,715	2,027'099,728

CONTINUA ...

**CLASIFICACION DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, SEGUN ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)**

TIPO DE EMPRESA	ESTRATO DE PERSONAL/1	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO/2	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUOS/3	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL/4
1985							
MICRO	HASTA- 4	94,213	200,594	36,133	1'489,016	25,484	518,576
PEQUEÑA	5 - 50	31,727	466,148	392,649	1'618,748	227,223	2'616,827
MEDIANA	51 - 250	6,905	751,860	687,089	3'500,431	260'760	5'383,812
GRAN	251 - MAS	2,230	1'850,748	2'295,990	26'319,959	1'527,556	18'726,473
TOTAL		135,075	3'269,350	3'411,861	32'928,154	2'041,023	27'245,688
1988							
MICRO	HASTA- 5	107,556	240,367	291,204	2'209,623	282,342	4'582,660
PEQUEÑA	6 - 50	29,219	499,619	2'207,177	9'280,018	930,413	19'853,509
MEDIANA	51 - 250	7,134	774,196	4'989,796	26'517,535	1'548,929	44'593,416
GRAN	251 - MAS	2,343	1'741,693	18'835,734	249'915,731	11'578,166	171'772,044
TOTAL		146,252	3'255,875	26'323,911	287'922,907	14'339,250	240'801,629

FUENTE: IX CENSO INDUSTRIAL, 1971; SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO; MEXICO; 1973.

X CENSO INDUSTRIAL, 1976; SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; 1979.

XI CENSO INDUSTRIAL, 1981; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1988.

XII CENSO INDUSTRIAL, 1986; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1989.

XIII CENSO INDUSTRIAL, 1989; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA; MEXICO; 1992.

1: DENTRO DEL GRUPO DE MICROEMPRESAS SE INCLUYEN LAS UNIDADES SIN PERSONAL REMUNERADO Y AQUELLAS QUE OCUPAN HASTA 5 PERSONAS, EXCEPTO EN 1985 DONDE LA INFORMACION DEL CENSO SE PRESENTA HASTA 4 PERSONAS EN EL PRIMER ESTRATO.

2: PROMEDIO ENTRE EL DATO DEL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO ANTERIOR Y EL DATO DEL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO EN QUE SE LEVANTO EL CENSO, EXCEPTO EN 1988 DONDE SE TOMO EL DATO AL 30 DE JUNIO.

3: VALOR AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO DE LOS ACTIVOS FIJOS A COSTO DE ADQUISICION, EXCEPTO EN 1988 DONDE SE TOMO EL VALOR NETO UNA VEZ DEDUCIDAS LAS RESPECTIVAS RESERVAS ACUMULADAS PARA DEPRECIACION.

4: EN 1980 SE TOMO EL DATO DEL VALOR DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS A PRECIO DE VENTA.

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN 1970
(MILES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL
TOTAL NACIONAL	119,963	1'581,247	32'992,796	100'937,933	10'571,559	212'404,445
DISTRITO FEDERAL	29,472	492,281	11'603,712	19'835,313	1'993,180	68'112,170
ESTADO DE MEXICO	9,089	229,336	6'040,527	18'561,095	2'114,451	39'710,648
NUEVO LEON	4,525	125,771	3'333,835	13'130,837	1'154,247	24'000,164
JALISCO	9,185	97,119	1'785,501	6'685,139	787,270	12'042,758
SUBTOTAL (a)	52,271	944,507	22'763,575	58'212,384	6'049,148	143'865,240
COAHUILA	2,175	52,397	1'205,387	6'479,734	983,640	9'721,963
VERACRUZ	6,380	62,475	1'321,870	8'239,155	640,194	8'768,045
PUEBLA	7,184	58,372	1'044,329	4'387,840	400,339	6'992,729
CHIHUAHUA	2,145	40,059	762,480	2'992,124	344,461	5'068,087
GUANAJUATO	5,365	52,189	619,876	1'957,460	229,140	4'232,720
SONORA	1,703	27,223	437,560	1'540,534	104,866	3'529,809
BAJA CALIFORNIA NORTE	1,660	31,443	637,839	1'154,369	71,381	3'490,060
HIDALGO	1,973	27,296	599,067	2'286,054	105,902	3'338,822
SUBTOTAL (b)	28,585	351,454	6'628,408	29'037,270	2'879,923	45'142,235
TOTAL (a + b)	80,856	1'295,961	29'391,983	87'249,654	8'929,071	189'007,475

FUENTE: VER CUADRO ANTERIOR.

NOTA: LA CLASIFICACION SE REALIZO EN FUNCION DE LA PARTICIPACION DE CADA ENTIDAD EN LA PRODUCCION BRUTA TOTAL.

*: VER NOTAS A PIE DE PAGINA DEL CUADRO ANTERIOR.

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN 1975
(MILES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL
TOTAL NACIONAL	119,212	1'707,919	79'206,083	171'324,758	23'159,957	478'148,224
DISTRITO FEDERAL	29,688	493,993	24'909,150	30'999,383	3'268,777	140'221,479
ESTADO DE MEXICO	10,514	273,937	15'243,483	32'648,349	4'063,497	95'454,897
NUEVO LEON	4,706	135,944	7'436,534	21'293,574	3'514,790	50'472,217
JALISCO	9,405	116,070	4'685,014	11'075,901	1'295,852	29'853,504
SUBTOTAL (a)	54,313	1'019,944	52'274,181	96'017,207	12'142,916	316'002,097
COAHUILA	2,030	66,418	3'379,156	11'010,808	894,182	24'027,338
VERACRUZ	6,106	66,146	3'445,146	11'549,492	950,763	19'265,868
PUEBLA	5,779	65,087	2'950,215	7'915,746	817,433	18'359,609
CHIHUAHUA	2,420	54,467	2'224,970	4'817,425	685,021	10'063,874
HIDALGO	1,811	32,749	1'876,712	4'592,541	590,188	9'715,568
GUANAJUATO	5,224	46,597	1'285,156	3'252,862	275,169	8'315,706
BAJA CALIFORNIA NORTE	1,612	31,095	1'367,827	1'613,102	334,190	7'880,877
SONORA	1,320	27,491	1'128,273	2'433,248	473,603	6'308,549
SUBTOTAL (b)	26,302	390,050	17'657,455	47'185,224	5'030,549	103'937,389
TOTAL (a + b)	80,615	1'409,994	69'931,636	143'202,431	17'173,465	419'939,486

FUENTE: VER CUADRO ANTERIOR.

NOTA: LA CLASIFICACION SE REALIZO EN FUNCION DE LA PARTICIPACION DE CADA ENTIDAD EN LA PRODUCCION BRUTA TOTAL.

*: VER NOTAS A PIE DE PAGINA DEL CUADRO ANTERIOR.

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN 1980
(MILES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL
TOTAL NACIONAL	131,625	2'701,137	330'623,221	n. d.	252'293,715	2,027'099,728
DISTRITO FEDERAL	30,423	839,311	97'510,750	n. d.	25'281,526	533'818,717
ESTADO DE MEXICO	11,747	363,554	54'133,774	n. d.	19'730,954	337'933,666
NUEVO LEON	5,959	234,449	34'458,665	n. d.	16'746,710	205'741,452
JALISCO	9,902	169,423	17'719,470	n. d.	7'127,791	109'964,892
SUBTOTAL (a)	58,031	1'606,737	203'822,659	n. d.	68'886,981	1,187'478,727
TABASCO	1,085	32,491	6'130,355	n. d.	52'310,959	133'244,796
VERACRUZ	6,673	126,832	20'065,136	n. d.	24'838,468	103'471,521
CAMPECHE	587	7,880	1'046,380	n. d.	18'103,782	63'361,037
PUEBLA	9,815	91,686	10'252,999	n. d.	9'333,953	62'273,023
COAHUILA	2,317	76,795	10'065,028	n. d.	11'779,294	61'857,307
HIDALGO	2,140	46,529	6'317,077	n. d.	2'629,020	40'800,625
GUANAJUATO	6,242	74,896	6'481,376	n. d.	4'300,289	40'654,602
QUERETARO	1,229	42,202	5'655,794	n. d.	4'238,822	30'698,048
SUBTOTAL (b)	30,088	499,311	66'014,145	n. d.	127'534,587	536'360,959
TOTAL (a + b)	88,119	2'106,048	269'836,804	n. d.	196'421,568	1,725'839,686

FUENTE: VER CUADRO ANTERIOR.

NOTA: LA CLASIFICACION SE REALIZO EN FUNCION DE LA PARTICIPACION DE CADA ENTIDAD EN LA PRODUCCION BRUTA TOTAL.

*: VER NOTAS A PIE DE PAGINA DEL CUADRO ANTERIOR.

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN 1985
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL
TOTAL NACIONAL	135,075	3'269,350	3'411,861	28'271,093	2'041,023	27'245,688
DISTRITO FEDERAL	25,713	751,649	856,182	3'784,835	317,493	5'575,464
ESTADO DE MEXICO	11,986	416,836	562,424	2'389,847	187,167	3'958,490
NUEVO LEON	6,561	239,564	297,767	2'716,304	113,685	2'321,953
JALISCO	10,208	295,997	189,206	1'273,508	160,396	1'491,690
SUBTOTAL (a)	54,468	1'704,046	1'905,579	10'164,494	778,741	13'347,597
VERACRUZ	7,357	167,799	201,777	3'150,799	192,270	4'615,240
COAHUILA	3,137	138,928	153,773	1'991,283	66,462	985,984
CHIHUAHUA	3,782	150,416	157,669	1'024,746	54,963	847,286
PUEBLA	10,314	122,921	116,249	798,077	53,624	828,390
GUANAJUATO	7,866	120,243	92,408	730,946	60,341	707,172
TAMULIPAS	3,334	88,259	90,026	927,733	42,981	592,302
HIDALGO	1,941	67,686	76,066	415,054	38,950	515,000
QUERETARO	1,107	52,524	65,236	631,240	25,525	487,733
SUBTOTAL (b)	38,838	908,776	953,204	9'669,878	535,116	9'579,107
TOTAL (a + b)	93,306	2'612,822	2'858,783	19'834,372	1'313,857	22'926,704

FUENTE: VER CUADRO ANTERIOR.

NOTA: LA CLASIFICACION SE REALIZO EN FUNCION DE LA PARTICIPACION DE CADA ENTIDAD EN LA PRODUCCION BRUTA TOTAL.

*: VER NOTAS A PIE DE PAGINA DEL CUADRO ANTERIOR.

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN 1988
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO PROMEDIO	REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL
TOTAL NACIONAL	146,252	3'255,875	26'323,911	254'707,103	14'339,850	240'801,629
DISTRITO FEDERAL	23,277	655,991	5'315,986	18'220,117	1'057,123	40'143,765
ESTADO DE MEXICO	12,559	401,810	3'866,795	21'174,157	996,574	35'181,224
NUEVO LEON	6,480	235,870	2'109,205	15'563,129	1'053,655	20'537,418
JALISCO	10,558	199,965	1'405,304	9'070,909	471,596	12'740,865
SUBTOTAL (a)	52,874	1'493,636	12'697,290	64'028,312	3'578,948	108'603,272
VERACRUZ	8,802	174,150	1'861,326	46'437,891	1'517,748	15'449,260
CAMPECHE	917	17,826	173,062	19'909,464	443,976	15'448,014
COAHUILA	3,451	136,061	1'229,238	12'852,716	418,388	11'532,337
TABASCO	1,395	34,682	447,249	19'654,709	1'527,257	10'015,692
GUANAJUATO	7,983	133,989	823,942	7'818,323	322,582	8'001,631
PUEBLA	11,513	122,707	910,557	8'680,988	494,681	7'353,182
CHIHUAHUA	4,069	197,523	1'374,791	6'766,264	401,729	6'681,332
SONORA	2,622	83,088	646,110	8'962,390	267,133	5'765,921
SUBTOTAL (b)	40,752	900,026	7'466,285	131'082,745	5'393,494	80'247,369
TOTAL (a + b)	93,626	2'393,662	20'163,575	195'111,057	8'972,442	188'850,641

FUENTE: VER CUADRO ANTERIOR.

NOTA: LA CLASIFICACION SE REALIZO EN FUNCION DE LA PARTICIPACION DE CADA ENTIDAD EN LA PRODUCCION BRUTA TOTAL.

*: VER NOTAS A PIE DE PAGINA DEL CUADRO ANTERIOR.

EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	1,290	1,366	1,666	2,072	2,854	3,062	3,655	4,650
INDUSTRIAL	666	733	879	1,167	1,999	2,170	2,479	3,335
INDUSTRIA EXTRACTIVA	222	188	202	207	499	645	749	1,210
MINERALES	184	157	181	182	376	207	209	217
PETROLEO Y GAS	38	31	21	25	123	438	540	993
INDUSTRIA MANUFACTURERA	444	545	677	960	1,500	1,525	1,730	2,125
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	144	161	179	220	349	455	532	638
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	39	51	78	168	268	168	182	180
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	10	13	19	23	35	26	36	51
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	20	16	23	32	32	39	62	64
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	81	90	102	152	261	255	268	301
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	11	18	24	29	33	62	82	140
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	37	61	73	43	83	172	141	177
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	53	80	110	198	246	326	399	542
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	49	55	69	95	193	22	28	32

CONTINUA ...

EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	6,063	8,798	15,512	20,102	21,230	22,312	24,196	21,664
INDUSTRIAL	4,560	7,018	13,981	18,615	19,989	21,115	22,721	20,247
INDUSTRIA EXTRACTIVA	1,986	4,082	10,410	14,516	16,603	15,667	15,735	13,819
MINERALES	212	317	512	686	502	524	539	510
PETROLEO Y GAS	1,774	3,765	9,898	13,829	16,101	15,143	15,196	13,309
INDUSTRIA MANUFACTURERA	2,574	2,936	3,571	4,099	3,386	5,448	6,986	6,428
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	737	799	772	679	707	725	822	751
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	189	209	185	181	150	191	275	195
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	73	72	55	59	52	82	98	72
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	67	74	79	81	78	75	97	86
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	389	566	955	1,274	845	1,546	2,226	2,173
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	156	136	128	125	140	210	288	313
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	273	278	568	806	490	881	888	641
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	680	755	785	894	888	1,663	2,217	2,129
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	40	47	44	50	36	75	75	68

CONTINUA ...

**EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	16,158	20,495	20,546	22,842	26,838	26,855	27,516
INDUSTRIAL	13,998	18,878	18,810	20,987	24,397	24,485	25,404
INDUSTRIA EXTRACTIVA	6,090	8,453	6,542	7,896	9,537	7,812	7,776
MINERALES	510	576	659	604	616	547	356
PETROLEO Y GAS	5,580	7,877	5,883	7,292	8,921	7,265	7,420
INDUSTRIA MANUFACTURERA	7,908	10,425	12,268	13,091	14,860	16,673	17,628
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	937	1,313	1,362	1,268	1,095	1,216	1,131
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	333	566	619	623	632	764	889
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	100	134	182	197	167	190	234
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	138	222	322	269	203	233	217
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	1,634	1,958	2,369	2,300	2,986	3,050	3,144
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	375	447	520	567	525	630	674
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	917	1,260	1,567	1,900	1,884	1,752	1,711
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	3,410	4,457	5,237	5,859	7,241	8,474	9,367
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	64	68	90	108	127	364	261

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS, SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.
INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

*: NO INCLUYE EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA NAQUILADORA.

FOB: LIBRE A BORDO.

IMPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	2,328	2,256	2,720	3,815	6,058	6,582	6,190	5,570
INDUSTRIAL	2,202	2,180	2,564	3,483	5,335	5,782	5,797	4,926
INDUSTRIA EXTRACTIVA	63	88	84	108	204	220	104	121
MINERALES	59	82	76	101	157	155	94	117
PETROLEO Y GAS	4	6	8	7	47	65	10	4
INDUSTRIA MANUFACTURERA	2,139	2,092	2,480	3,375	5,131	5,562	5,693	4,805
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	79	78	112	153	218	160	150	196
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	88	85	90	117	118	74	84	62
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	19	14	16	16	23	20	24	23
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	112	103	115	188	249	256	252	240
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	374	424	519	823	1,500	1,143	1,203	1,037
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	20	25	26	40	44	63	45	39
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	96	62	66	174	333	656	489	427
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	1,249	1,200	1,405	1,693	2,438	3,159	3,415	2,754
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	102	101	128	171	208	31	31	27

CONTINUA ...

IMPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	7,714	11,706	19,342	24,955	15,036	9,026	12,167	14,553
INDUSTRIAL	6,952	10,722	17,109	22,323	13,792	7,263	10,229	12,795
INDUSTRIA EXTRACTIVA	160	242	257	279	221	144	194	213
MINERALES	153	234	249	271	217	142	192	210
PETROLEO Y GAS	7	8	8	8	4	2	2	3
INDUSTRIA MANUFACTURERA	6,792	10,480	16,852	22,044	13,571	7,119	10,035	12,582
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	241	342	1,170	1,078	691	527	500	508
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	96	161	268	404	270	47	99	144
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	29	45	83	87	52	23	37	49
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	229	379	639	705	471	292	377	415
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	1,319	1,854	2,709	3,128	2,329	1,597	2,289	2,936
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	57	112	164	202	117	42	73	103
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	1,072	1,395	2,325	2,823	1,355	541	1,005	1,118
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	3,707	6,130	9,392	13,480	8,209	4,031	5,615	7,242
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	42	62	103	136	75	19	39	65

CONTINUA ...

IMPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	12,433	13,305	20,274	25,438	31,272	38,184	48,192
INDUSTRIAL	11,390	12,110	18,443	23,219	28,912	35,871	45,508
INDUSTRIA EXTRACTIVA	188	256	324	388	389	398	505
MINERALES	179	247	314	348	363	367	340
PETROLEO Y GAS	9	9	10	40	26	31	165
INDUSTRIA MANUFACTURERA	11,202	11,854	18,119	22,831	28,523	35,473	45,003
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	490	460	1,233	2,014	2,679	2,584	2,621
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	136	172	452	812	1,048	1,394	2,257
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	48	43	80	111	174	286	428
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	431	608	797	934	1,061	1,268	1,702
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	2,400	2,668	3,517	4,451	4,943	6,180	7,412
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	93	110	161	228	311	402	542
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	822	861	1,498	1,776	2,019	2,728	3,592
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	6,732	6,872	10,248	12,250	15,963	20,212	25,993
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	50	60	132	254	325	419	456

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS, 'SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980. CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993. INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

*: NO INCLUYE IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA.

FOB: LIBRE A BORDO.

BALANZA COMERCIAL (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	-1,038	-890	-1,054	-1,743	-3,204	-3,520	-2,535	-920
INDUSTRIAL	-1,536	-1,447	-1,685	-2,316	-3,336	-3,612	-3,318	-1,591
INDUSTRIA EXTRACTIVA	159	100	118	99	295	425	645	1,089
MINERALES	125	75	105	81	219	52	115	100
PETROLEO Y GAS	34	25	13	18	76	373	530	989
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-1,695	-1,547	-1,803	-2,415	-3,631	-4,037	-3,963	-2,680
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	65	83	67	67	131	295	382	442
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	-49	-34	-12	51	150	94	98	118
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	-9	-1	3	7	12	6	12	28
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	-92	-87	-92	-156	-217	-217	-190	-176
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	-293	-334	-417	-671	-1,239	-888	-935	-736
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	-9	-7	-2	-11	-11	-1	37	101
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	-59	-1	7	-131	-250	-484	-348	-250
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	-1,196	-1,120	-1,295	-1,495	-2,192	-2,833	-3,016	-2,212
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-53	-46	-59	-76	-15	-9	-3	5

CONTINUA ...

BALANZA COMERCIAL (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	-1,651	-2,908	-3,830	-4,853	6,194	13,286	12,029	7,131
INDUSTRIAL	-2,392	-3,704	-3,128	-3,708	6,197	13,852	12,492	7,452
INDUSTRIA EXTRACTIVA	1,826	3,840	10,153	14,237	16,382	15,523	15,541	13,606
MINERALES	59	83	263	415	285	382	347	300
PETROLEO Y GAS	1,767	3,757	9,890	13,821	16,097	15,141	15,194	13,306
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-4,218	-7,544	-13,281	-17,945	-10,185	-1,671	-3,049	-6,154
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	496	457	-398	-399	16	198	322	243
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	93	48	-83	-233	-120	144	176	51
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	44	27	-28	-28	0	59	61	23
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	-162	-305	-560	-624	-393	-217	-280	-329
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	-960	-1,288	-1,754	-1,904	-1,484	-51	-63	-763
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	99	24	-36	-77	23	168	215	210
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	-799	-1,117	-1,757	-2,017	-865	340	-117	-477
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	-3,027	-5,375	-8,607	-12,586	-7,321	-2,368	-3,398	-5,113
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-2	-15	-59	-86	-39	56	36	3

CONTINUA ...

BALANZA COMERCIAL (FOB)*
(MILLONES DE DOLARES)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	3,725	7,190	272	-2,596	-4,434	-11,329	-20,676
INDUSTRIAL	2,608	6,768	367	-2,232	-4,515	-11,386	-20,104
INDUSTRIA EXTRACTIVA	5,902	8,197	6,218	7,508	9,148	7,414	7,271
MINERALES	331	329	345	256	253	180	16
PETROLEO Y GAS	5,571	7,868	5,873	7,252	8,895	7,234	7,255
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-3,294	-1,429	-5,851	-9,740	-13,663	-18,800	-27,375
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	447	853	129	-746	-1,584	-1,368	-1,490
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	197	394	167	-189	-416	-630	-1,368
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	52	91	102	86	-7	-96	-194
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	-293	-386	-475	-665	-888	-1,035	-1,485
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	-766	-710	-1,148	-2,151	-1,957	-3,130	-4,268
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	282	337	359	339	214	228	132
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	95	399	69	124	-135	-976	-1,881
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	-3,322	-2,415	-5,011	-6,391	-8,722	-11,738	-16,626
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	14	8	-42	-146	-198	-55	-195

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS, SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980.
CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.
INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

*: NO INCLUYE OPERACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA.
FOB: LIBRE A BORDO.

EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB) *
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	51.63	53.66	52.76	56.32	70.04	70.87	67.82	71.72
INDUSTRIA EXTRACTIVA	17.21	13.76	12.12	9.99	17.48	21.06	20.49	26.02
MINERALES	14.26	11.49	10.86	8.78	13.17	6.76	5.72	4.67
PETROLEO Y GAS	2.95	2.27	1.26	1.21	4.31	14.30	14.77	21.35
INDUSTRIA MANUFACTURERA	34.42	39.90	40.64	46.33	52.56	49.80	47.33	45.70
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	11.16	11.79	10.74	10.62	12.23	14.86	14.56	13.72
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	3.02	3.73	4.68	8.11	9.39	5.49	4.98	3.87
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	0.78	0.95	1.14	1.11	1.23	0.85	0.98	1.10
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	1.55	1.17	1.38	1.54	1.12	1.27	1.70	1.38
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	6.28	6.59	6.12	7.34	9.15	8.33	7.33	6.47
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	0.85	1.32	1.44	1.40	1.16	2.02	2.24	3.01
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	2.87	4.47	4.38	2.08	2.91	5.62	3.86	3.81
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	4.11	5.86	6.60	9.56	8.62	10.65	10.92	11.66
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.80	4.03	4.14	4.58	6.76	0.72	0.77	0.69

CONTINUA ...

**EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)**

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	75.21	79.77	90.13	92.60	94.15	94.64	93.90	93.46
INDUSTRIA EXTRACTIVA	32.76	46.40	67.11	72.21	78.20	70.22	65.03	63.79
MINERALES	3.50	3.60	3.30	3.41	2.36	2.35	2.23	2.35
PETROLEO Y GAS	29.26	42.79	63.81	68.79	75.84	67.87	62.80	61.43
INDUSTRIA MANUFACTURERA	42.45	33.77	23.02	20.39	15.95	24.42	28.87	29.67
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	12.16	9.08	4.98	3.38	3.33	3.25	3.40	3.47
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	3.12	2.38	1.19	0.90	0.71	0.86	1.14	0.90
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	1.20	0.82	0.35	0.29	0.24	0.37	0.41	0.33
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	1.11	0.84	0.51	0.40	0.37	0.34	0.40	0.40
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	5.92	6.43	6.16	6.09	3.98	6.93	9.20	10.03
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	2.57	1.55	0.83	0.62	0.66	0.94	1.19	1.44
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	4.50	3.16	3.66	4.01	2.31	3.95	3.67	2.96
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	11.22	8.58	5.06	4.45	4.18	7.45	9.16	9.83
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.66	0.53	0.28	0.25	0.17	0.34	0.31	0.31

CONTINUA ...

EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB) *
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	86.63	92.11	91.55	91.88	90.90	91.17	92.32
INDUSTRIA EXTRACTIVA	37.69	41.24	31.84	34.57	35.54	29.09	28.26
MINERALES	3.16	2.81	3.21	2.64	2.30	2.04	1.29
PETROLEO Y GAS	34.53	38.43	28.63	31.92	33.24	27.05	26.97
INDUSTRIA MANUFACTURERA	48.94	50.87	59.71	57.31	55.37	62.09	64.06
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	5.80	6.41	6.63	5.55	4.08	4.53	4.11
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	2.06	2.76	3.01	2.73	2.35	2.84	3.23
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	0.62	0.65	0.89	0.86	0.62	0.71	0.85
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	0.85	1.08	1.57	1.18	0.76	0.87	0.79
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	10.11	9.55	11.53	10.07	11.13	11.36	11.43
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	2.32	2.18	2.53	2.48	1.96	2.35	2.45
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	5.68	6.15	7.63	8.32	7.02	6.52	6.22
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	21.10	21.75	25.49	25.65	26.98	31.55	34.04
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.40	0.33	0.44	0.47	0.47	1.36	0.95

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS, SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980.
CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.
INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

*: NO INCLUYE EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA.
FOB: LIBRE A BORDO.

IMPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	94.59	96.63	94.26	91.30	88.07	87.85	93.65	88.44
INDUSTRIA EXTRACTIVA	2.71	3.90	3.09	2.83	3.37	3.34	1.68	2.17
MINERALES	2.53	3.63	2.79	2.65	2.59	2.35	1.52	2.10
PETROLEO Y GAS	0.17	0.27	0.29	0.18	0.78	0.99	0.16	0.07
INDUSTRIA MANUFACTURERA	91.88	92.73	91.18	88.47	84.70	84.50	91.97	86.27
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3.39	3.46	4.12	4.01	3.60	2.43	2.42	3.52
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	3.78	3.77	3.31	3.07	1.95	1.12	1.36	1.11
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	0.82	0.62	0.59	0.42	0.38	0.30	0.39	0.41
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	4.81	4.57	4.23	4.93	4.11	3.89	4.07	4.31
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	16.07	18.79	19.08	21.57	24.76	17.37	19.43	18.62
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	0.86	1.11	0.96	1.05	0.73	0.96	0.73	0.70
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	4.12	2.75	2.43	4.56	5.50	9.97	7.90	7.67
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	53.65	53.19	51.65	44.38	40.24	47.99	55.17	49.44
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	4.38	4.48	4.71	4.48	3.43	0.47	0.50	0.48

CONTINUA ...

IMPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	90.12	91.59	88.46	89.45	91.73	80.47	84.07	88.04
INDUSTRIA EXTRACTIVA	2.07	2.07	1.33	1.12	1.47	1.60	1.59	1.47
MINERALES	1.98	2.00	1.29	1.09	1.44	1.57	1.58	1.44
PETROLEO Y GAS	0.09	0.07	0.04	0.03	0.03	0.03	0.01	0.03
INDUSTRIA MANUFACTURERA	88.05	89.53	87.13	88.34	90.26	78.87	82.48	86.58
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3.12	2.92	6.05	4.32	4.60	5.84	4.11	3.50
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	1.24	1.38	1.39	1.62	1.80	0.52	0.81	0.99
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	0.38	0.38	0.43	0.35	0.35	0.25	0.30	0.34
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	2.97	3.24	3.30	2.83	3.13	3.24	3.10	2.86
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	17.10	15.84	14.01	12.53	15.49	17.69	18.81	20.20
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	0.74	0.96	0.85	0.81	0.78	0.47	0.60	0.71
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	13.90	11.92	12.02	11.31	9.01	5.99	8.26	7.69
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	48.06	52.37	48.56	54.02	54.60	44.66	46.15	49.83
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.54	0.53	0.53	0.54	0.50	0.21	0.32	0.45

CONTINUA ...

**IMPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)*
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	91.61	91.02	90.97	91.28	92.45	93.94	94.43
INDUSTRIA EXTRACTIVA	1.51	1.92	1.60	1.53	1.24	1.04	1.05
MINERALES	1.44	1.86	1.55	1.37	1.16	0.96	0.71
PETROLEO Y GAS	0.07	0.06	0.05	0.16	0.08	0.08	0.34
INDUSTRIA MANUFACTURERA	90.10	89.09	89.37	89.75	91.21	92.90	93.38
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3.94	3.46	6.08	7.92	8.57	6.77	5.44
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	1.09	1.29	2.23	3.19	3.35	3.65	4.68
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	0.39	0.32	0.39	0.44	0.56	0.75	0.89
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	3.97	4.57	3.93	3.67	3.39	3.32	3.53
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	19.30	20.05	17.35	17.50	15.81	16.18	15.38
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	0.75	0.83	0.79	0.90	0.99	1.05	1.12
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	6.61	6.47	7.39	6.98	6.46	7.14	7.45
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	54.15	51.65	50.55	48.16	51.05	52.93	53.94
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.40	0.45	0.65	1.00	1.04	1.10	0.95

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS, SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980. CARLOS SALINAS DE GORTARI; Y INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993. INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

*: NO INCLUYE IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA NAQUILADORA.

FOB: LIBRE A BORDO.

BALANZA COMERCIAL (FOB)^a
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	-147.98	-162.58	-159.87	-132.87	-104.12	-102.61	-130.89	-172.93
INDUSTRIA EXTRACTIVA	15.32	11.24	11.20	5.68	9.21	12.07	25.44	118.37
MINERALES	12.04	8.43	9.96	4.65	6.84	1.48	4.54	10.87
PETROLEO Y GAS	3.28	2.81	1.23	1.03	2.37	10.60	20.91	107.50
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-163.29	-173.82	-171.06	-138.55	-113.33	-114.69	-156.33	-291.30
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	6.26	9.33	6.36	3.84	4.09	8.38	15.07	48.04
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	-4.72	-3.82	-1.14	2.93	4.68	2.67	3.87	12.83
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	-0.87	-0.11	0.28	0.40	0.37	0.17	0.47	3.04
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	-8.86	-9.78	-8.73	-8.95	-6.77	-6.16	-7.50	-19.13
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	-28.23	-37.53	-39.56	-38.50	-38.67	-25.23	-36.88	-80.00
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	-0.87	-0.79	-0.19	-0.63	-0.34	-0.03	1.46	10.98
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	-5.68	-0.11	0.66	-7.52	-7.80	-13.75	-13.73	-27.17
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	-115.22	-125.84	-122.87	-85.77	-68.41	-80.48	-118.97	-240.43
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-5.11	-5.17	-5.60	-4.36	-0.47	-0.26	-0.12	0.54

CONTINUA ...

BALANZA COMERCIAL (FOB)*
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	-144.88	-127.37	-81.67	-76.41	100.05	104.26	103.85	104.50
INDUSTRIA EXTRACTIVA	110.60	132.05	265.09	293.36	264.48	116.84	129.20	190.80
MINERALES	3.57	2.85	6.87	8.55	4.60	2.88	2.88	4.21
PETROLEO Y GAS	107.03	129.20	258.22	284.79	259.88	113.96	126.31	186.59
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-255.48	-259.42	-346.76	-369.77	-164.43	-12.58	-25.35	-86.30
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	30.04	15.72	-10.39	-8.22	0.26	1.49	2.68	8.41
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	5.63	1.65	-2.17	-4.60	-1.94	1.08	1.46	0.72
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	2.67	0.93	-0.73	-0.58	0.00	0.44	0.51	0.32
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	-9.81	-10.49	-14.62	-12.86	-6.34	-1.63	-2.33	-4.61
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	-58.15	-44.29	-45.80	-39.23	-23.96	-0.38	-0.52	-10.74
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	6.00	0.83	-0.94	-1.59	0.37	1.26	1.79	2.94
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	-48.39	-38.41	-45.87	-41.56	-13.97	2.56	-0.97	-6.69
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	-183.34	-184.83	-224.73	-259.34	-118.20	-17.82	-28.25	-71.70
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-0.12	-0.52	-1.54	-1.77	-0.63	0.42	0.30	0.04

CONTINUA ...

**BALANZA COMERCIAL (FOB)*
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INDUSTRIAL	70.01	94.13	134.93	-85.98	-101.83	-100.50	-97.23
INDUSTRIA EXTRACTIVA	158.44	114.01	2,286.03	289.21	206.31	65.44	35.17
MINERALES	8.89	4.58	126.84	9.86	5.71	1.59	0.08
PETROLEO Y GAS	149.56	109.43	2,159.19	279.35	200.61	63.85	35.09
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-88.43	-19.87	-2,151.10	-375.19	-308.14	-166.95	-132.40
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	12.00	11.86	47.30	-28.74	-35.72	-12.08	-7.21
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	5.29	5.48	61.40	-7.28	-9.38	-5.56	-6.62
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	1.40	1.27	37.50	3.31	-0.16	-0.85	-0.94
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	-7.87	-5.37	-174.63	-25.62	-19.35	-9.14	-7.18
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	-20.56	-9.87	-422.06	-82.86	-44.14	-27.63	-20.64
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	7.57	4.69	131.99	13.06	4.83	2.01	0.64
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	2.55	5.55	25.37	4.78	-3.04	-8.62	-9.10
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	-89.18	-33.59	-1,842.28	-246.19	-196.71	-103.61	-80.41
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.38	0.11	-15.44	-5.62	-4.47	-0.49	-0.94

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS. SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980. CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993 INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

*: NO INCLUYE OPERACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA.

FOB: LIBRE A BORDO.

NOTA: EL SIGNO (-) INDICA SOLAMENTE DEFICIT COMERCIAL Y NO UNA RESTA ALGEBRAICA.

**PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN EL P.I.B. TOTAL
(PORCENTAJE ANUAL)**

AÑO	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	TOTAL	INDUSTRIAL	EXTRACTIVAS	PETROLEO	MANUFACTURAS	TOTAL	INDUSTRIAL	EXTRACTIVAS	PETROLEO	MANUFACTURAS
1970	3.63	2.89	0.55	0.02	2.33	6.92	6.55	0.19	0.01	6.36
1971	3.48	2.82	0.47	0.01	2.35	6.14	5.94	0.24	0.02	5.70
1972	3.68	2.96	0.44	0.00	2.52	6.26	5.90	0.19	0.02	5.71
1973	3.75	3.10	0.39	0.00	2.71	7.14	6.52	0.20	0.01	6.32
1974	3.96	3.55	0.58	0.03	2.97	8.41	7.41	0.28	0.07	7.12
1975	3.25	2.92	0.87	0.05	2.05	7.47	6.62	0.26	0.07	6.36
1976	3.79	3.37	0.98	0.61	2.39	6.64	6.24	0.13	0.01	6.11
1977	5.40	4.79	1.62	1.21	3.16	7.20	6.44	0.15	0.01	6.29
1978	5.91	5.26	2.05	1.73	3.21	8.12	7.38	0.20	0.01	7.19
1979	6.54	5.95	3.13	2.30	2.82	9.36	8.67	0.21	0.01	8.46
1980	7.88	7.51	5.39	5.08	2.12	10.04	9.00	0.18	0.01	8.82
1981	7.74	7.46	5.82	5.52	1.64	9.68	8.70	0.17	0.00	8.53
1982	12.41	12.11	9.92	9.61	2.20	7.36	6.81	0.12	0.00	6.69
1983	14.22	13.83	10.56	10.19	3.27	5.66	4.49	0.08	0.00	4.41
1984	13.47	13.07	9.01	8.64	4.06	6.79	5.73	0.14	0.00	5.60
1985	11.65	11.38	7.75	3.64	3.63	7.46	6.66	0.14	0.00	6.52
1986	12.27	11.41	4.84	4.34	6.57	9.04	8.32	0.16	0.01	8.16
1987	14.16	13.47	6.08	5.56	7.39	9.99	9.31	0.21	0.01	9.10
1988	11.66	11.02	3.91	3.39	7.12	12.17	11.18	0.22	0.01	10.96
1989	10.88	10.35	3.97	3.53	6.38	12.89	11.95	0.20	0.02	11.75
1990	10.90	10.19	4.07	3.68	6.12	13.48	12.66	0.18	0.01	12.48
1991	9.37	8.70	2.81	2.53	5.89	13.94	13.24	0.16	0.01	13.08
1992	8.48	7.55	2.40	2.29	5.16	14.85	14.02	0.16	0.05	13.87

FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS, SERIE BALANZA DE PAGOS; CUADERNO 1970-1978; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1980.
CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.
INFORME ANUAL 1993; BANCO DE MEXICO; MEXICO; 1994.

NOTA: NO INCLUYE OPERACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA.

**PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	3.63	3.48	3.68	3.75	3.96	3.25	3.79	5.40
INDUSTRIAL	8.84	8.78	9.21	9.70	10.66	8.81	10.28	14.07
INDUSTRIA EXTRACTIVA	21.98	20.26	21.37	18.30	19.58	30.16	38.68	48.12
MINERALES	36.91	37.50	38.34	33.10	42.23	32.16	31.17	32.86
PETROLEO Y GAS	1.91	0.90	0.43	0.17	1.81	28.82	45.23	57.14
INDUSTRIA MANUFACTURERA	9.85	9.74	10.56	11.44	12.39	8.77	10.37	13.27
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	15.48	13.26	14.01	15.61	14.17	11.04	13.43	20.19
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	14.14	13.21	14.70	14.32	18.09	12.05	16.96	13.90
III) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	2.97	4.11	6.53	5.49	6.72	3.89	5.37	7.87
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	5.00	3.58	3.96	4.63	4.33	3.99	4.36	6.26
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	7.74	6.32	6.43	7.96	12.12	6.55	6.96	7.94
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	3.30	4.73	6.32	6.51	6.30	5.36	7.15	13.88
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	7.12	11.76	11.03	4.62	5.83	4.75	5.16	9.31
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	5.15	7.69	9.01	11.32	11.75	8.74	8.39	9.95
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	11.82	12.65	12.63	14.86	16.47	12.19	1.38	15.77

CONTINUA ...

**PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	5.91	6.54	7.88	7.74	12.41	14.22	13.47	11.65
INDUSTRIAL	15.48	17.04	22.94	23.36	38.81	41.10	39.06	34.12
INDUSTRIA EXTRACTIVA	60.22	72.95	167.38	242.27	322.19	148.42	159.78	165.61
MINERALES	27.53	24.36	24.29	31.22	30.46	31.07	35.54	34.93
PETROLEO Y GAS	77.20	95.43	261.88	377.77	461.21	172.07	188.21	99.00
INDUSTRIA MANUFACTURERA	13.63	12.12	9.58	7.58	10.58	15.49	18.06	15.55
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	19.39	20.16	13.32	9.12	13.43	15.76	12.94	11.93
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	14.99	12.08	8.57	6.55	7.32	7.07	10.70	6.07
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	8.37	5.67	2.93	2.53	3.67	6.15	6.71	4.37
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	5.98	4.93	3.66	2.68	3.83	3.47	4.22	3.53
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	7.33	8.50	13.39	14.19	14.16	24.73	31.26	27.41
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	12.05	7.07	3.79	2.78	5.43	9.06	10.52	9.95
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	10.24	5.36	1.61	1.15	5.42	11.12	8.75	8.80
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	15.06	12.49	10.62	7.65	12.94	22.06	29.88	24.96
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	14.82	7.64	7.14	6.19	8.01	11.07	17.33	14.01

CONTINUA ...

**PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	12.27	14.16	11.66	10.88	10.90	9.37	8.48
INDUSTRIAL	33.72	37.42	31.00	32.02	33.20	28.95	27.59
INDUSTRIA EXTRACTIVA	132.92	120.16	119.63	148.35	157.92	134.12	117.34
MINERALES	40.35	38.39	36.53	34.05	35.52	28.48	10.02
PETROLEO Y GAS	181.43	149.91	183.12	255.43	247.73	225.52	241.38
INDUSTRIA MANUFACTURERA	26.59	28.56	26.36	26.08	26.88	26.46	26.61
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	20.23	19.19	16.00	14.44	10.03	9.81	6.50
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	12.56	17.47	15.72	15.06	13.99	14.73	14.37
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	8.61	10.61	10.29	11.02	9.00	9.27	11.64
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	8.09	10.03	10.88	8.12	5.84	6.01	6.17
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	27.52	26.47	24.05	22.50	27.63	24.71	26.12
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	16.41	16.83	16.16	15.78	12.82	12.72	14.36
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	23.95	28.80	25.23	32.96	32.71	34.49	46.37
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	57.75	61.23	59.31	58.88	63.98	61.29	62.72
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	27.73	33.79	35.64	36.86	47.03	44.64	14.73

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMO II y/o III, OFERTA Y UTILIZACION DE LOS BIENES Y SERVICIOS; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS. CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO; ANEXO ESTADISTIVO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: EXPORTACIONES EN DOLARES CORRIENTES CONVERTIDAS A PESOS CON EL TIPO DE CAMBIO LIBRE PROMEDIO ANUAL (EXCEPTO DURANTE 1982-1992 CUANDO SE UTILIZO EL CONTROLADO) EN PROPORCION AL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES DE CADA UNA DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES, EXPRESADOS SOBRE LA BASE DE 100%.

**PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	6.92	6.14	6.26	7.14	8.41	7.47	6.64	7.20
INDUSTRIAL	20.06	18.50	18.33	20.38	22.25	20.01	19.01	18.91
INDUSTRIA MANUFACTURERA	7.50	10.37	9.31	9.54	9.59	9.17	5.21	4.43
MINERALES	12.20	18.10	15.15	16.20	16.81	16.39	10.18	11.41
PETROLEO Y GAS	1.18	1.69	2.10	1.37	3.93	4.33	0.86	0.30
INDUSTRIA MANUFACTURERA	26.87	23.64	23.92	26.60	29.70	27.24	26.47	26.37
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3.57	2.91	3.69	4.20	4.34	3.15	2.99	3.64
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	7.50	6.57	5.71	5.92	4.70	2.69	2.96	2.83
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	7.15	5.26	5.13	4.23	4.35	5.09	4.57	4.46
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	25.96	23.05	22.16	30.86	28.22	24.12	29.84	31.66
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	26.79	25.79	25.73	37.46	31.46	31.29	31.96	31.12
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	4.27	5.07	5.08	5.80	4.78	6.59	4.60	5.30
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	21.68	14.09	12.57	28.53	34.41	38.14	31.81	33.82
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	87.62	84.17	79.49	73.46	77.36	86.75	83.42	83.14
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	74.66	66.95	69.68	61.43	55.79	49.06	44.99	40.89

CONTINUA ...

**PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	8.12	9.36	10.04	9.68	7.36	5.66	6.79	7.46
INDUSTRIAL	21.73	24.82	27.46	27.25	21.82	13.36	17.13	19.96
INDUSTRIA EXTRACTIVA	5.84	4.91	5.57	7.22	3.93	1.18	2.42	2.98
MINERALES	16.33	14.99	13.57	17.94	11.95	6.92	12.87	13.72
PETROLEO Y GAS	0.39	0.24	0.29	0.34	0.10	0.02	0.03	0.05
INDUSTRIA MANUFACTURERA	30.48	36.32	39.86	39.40	32.24	20.90	24.92	27.90
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	4.54	5.91	12.29	9.40	8.16	6.60	5.86	5.57
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	3.33	4.00	5.15	6.41	5.78	1.18	2.63	3.53
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	4.28	4.03	4.17	4.27	3.37	1.91	2.68	3.92
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	23.63	26.43	28.26	24.35	21.41	16.02	17.61	17.76
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	32.06	34.51	41.23	37.59	35.09	28.78	34.91	39.76
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	5.87	7.65	5.97	5.25	4.08	2.31	3.53	3.95
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	100.22	63.62	78.44	74.52	50.38	24.69	31.45	38.48
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	84.95	101.05	100.36	101.53	86.62	57.55	64.70	69.02
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	43.74	57.38	63.68	71.14	57.55	36.72	44.76	61.28

CONTINUA ...

**PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	9.04	9.99	12.17	12.89	13.48	13.94	14.85
INDUSTRIAL	24.59	25.86	31.45	36.97	41.25	44.06	49.42
INDUSTRIA EXTRACTIVA	4.46	4.20	6.82	7.54	6.99	7.53	7.62
MINERALES	12.35	15.19	15.25	13.98	15.42	14.98	9.57
PETROLEO Y GAS	0.33	0.19	0.57	1.50	0.81	1.09	5.37
INDUSTRIA MANUFACTURERA	33.04	35.17	40.60	48.05	54.83	58.77	67.93
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	5.86	6.65	11.48	17.06	19.96	16.72	15.06
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	4.86	5.62	11.01	18.90	23.60	28.40	36.48
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	5.18	5.47	6.11	8.67	12.24	17.59	21.30
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	23.79	27.89	28.06	29.79	31.90	33.56	48.37
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	41.63	39.54	38.94	47.53	49.59	54.07	61.58
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	4.39	4.59	5.81	8.16	9.91	10.46	11.55
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	37.44	32.12	36.19	41.88	44.97	61.81	97.35
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	94.63	99.42	116.16	125.17	143.75	143.98	174.06
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	82.46	81.49	85.28	110.61	122.72	145.07	125.74

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMOS II y/o III, OFERTA Y UTILIZACION DE LOS BIENES Y SERVICIOS; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS. CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: IMPORTACIONES EN DOLARES CORRIENTES CONVERTIDAS A PESOS CON EL TIPO DE CAMBIO LIBRE PROMEDIO ANUAL (EXCEPTO DURANTE 1982-1992 CUANDO SE UTILIZO EL CONTROLADO) EN PROPORCION AL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES DE CADA UNA DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES, EXPRESADOS SOBRE LA BASE DE 100%.

**PARTICIPACION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
TOTAL	10.55	9.62	9.94	10.88	12.37	10.72	10.43	12.60
INDUSTRIAL	28.90	27.28	27.54	30.07	32.91	28.82	29.29	39.98
INDUSTRIA EXTRACTIVA	29.48	30.63	30.68	27.84	29.17	39.34	43.88	52.54
MINERALES	49.11	50.59	53.49	49.31	59.04	48.55	41.36	44.27
PETROLEO Y GAS	3.09	2.60	2.54	1.54	5.74	33.15	46.09	57.43
INDUSTRIA MANUFACTURERA	36.71	33.38	34.48	38.04	42.09	36.01	36.85	39.65
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	19.05	16.17	17.69	19.81	18.51	14.19	16.42	23.83
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	21.64	19.78	20.40	20.24	22.78	14.74	19.93	16.74
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	10.12	9.37	11.65	9.73	11.07	8.98	9.94	12.33
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	30.96	26.63	26.12	35.49	32.55	28.11	29.19	37.93
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	34.53	32.11	34.16	45.42	43.58	37.83	38.92	39.06
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	7.56	9.80	11.41	12.31	11.08	11.95	11.74	19.19
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	28.80	25.86	23.60	33.15	40.23	42.88	36.98	43.13
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	92.76	91.85	88.50	84.78	89.12	95.49	91.81	93.09
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	86.48	79.60	82.31	76.29	72.25	61.25	46.37	56.66

CONTINUA ...

**PARTICIPACION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	14.03	15.90	17.92	17.42	19.77	19.88	20.26	19.11
INDUSTRIAL	37.21	41.86	50.40	50.61	60.63	54.46	56.19	54.08
INDUSTRIA EXTRACTIVA	66.06	77.85	172.95	249.49	326.12	149.60	162.20	168.59
MINERALES	43.86	39.36	37.85	49.15	42.41	37.99	48.41	48.65
PETROLEO Y GAS	77.59	95.67	262.17	378.11	461.31	172.09	188.24	99.05
INDUSTRIA MANUFACTURERA	44.12	48.43	49.44	46.98	42.82	36.39	42.98	43.45
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	23.93	26.07	25.61	18.52	21.59	22.37	18.80	17.50
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	18.32	16.09	13.71	12.96	13.10	8.26	13.33	9.60
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	12.65	9.70	7.10	6.80	7.04	8.07	9.38	8.28
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	29.60	31.35	31.92	27.03	25.24	19.49	21.84	21.29
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	39.39	43.00	54.61	51.78	49.25	53.51	66.18	67.17
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	17.92	14.72	9.75	8.03	9.51	11.36	13.84	13.90
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	110.46	68.98	80.04	75.68	55.80	35.81	40.20	47.29
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	100.00	113.54	110.98	109.18	99.55	79.61	94.58	93.98
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	58.56	64.94	70.81	77.33	65.56	47.79	62.09	75.29

CONTINUA ...

**PARTICIPACION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL P.I.B.
(PORCENTAJE ANUAL)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	21.31	24.15	23.82	23.77	24.38	23.31	23.33
INDUSTRIAL	58.30	63.27	62.45	68.99	74.46	73.01	76.04
INDUSTRIA EXTRACTIVA	137.38	124.36	126.45	155.89	164.91	141.66	124.96
MINERALES	52.71	53.57	51.78	48.02	50.94	43.45	19.59
PETROLEO Y GAS	181.76	150.10	183.49	256.94	248.54	226.61	246.75
INDUSTRIA MANUFACTURERA	59.62	63.73	66.96	74.13	81.71	85.23	93.23
I) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	26.09	26.56	27.48	31.50	29.99	26.54	21.56
II) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	17.42	23.09	26.73	33.96	37.59	43.13	50.85
III) INDUSTRIA DE LA MADERA	13.80	16.07	16.40	19.69	21.25	26.86	32.94
IV) PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIAL	31.88	37.92	38.94	37.91	37.74	38.57	54.53
V) SUSTANCIAS QUIMICAS, CAUCHO Y PLASTICO	69.15	66.00	62.99	70.03	77.22	78.78	80.34
VI) PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	20.80	21.43	21.97	23.94	22.74	23.18	25.91
VII) INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	61.38	60.92	61.42	74.83	77.68	96.30	143.72
VIII) PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	152.38	160.65	175.46	184.06	207.72	205.28	236.78
IX) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	110.19	115.29	120.92	147.47	169.75	189.71	140.47

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO; TOMO I RESUMEN GENERAL Y TOMO II y/o III OFERTA Y UTILIZACION DE LOS BIENES Y SERVICIOS; PERIODOS 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1986, 1985-1988 y 1988-1991; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO; MEXICO; VARIOS AÑOS. CARLOS SALINAS DE GORTARI; Y INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

NOTA: COMERCIO EXTERIOR (EXPORTACIONES + IMPORTACIONES) EN DOLARES CORRIENTES CONVERTIDO A PESOS CON EL TIPO DE CAMBIO LIBRE PROMEDIO ANUAL (EXCEPTO DURANTE 1982-1992 CUANDO SE UTILIZO EL CONTROLADO) EN PROPORCION AL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES DE CADA UNA DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES, EXPRESADOS SOBRE LA BASE DE 100%.

**BALANZA COMERCIAL (FOB)
(MILLONES DE DOLARES)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL	MAQUILADORAS*	SALDO COMERCIAL
1970	1,364	2,354	-990	83	-907
1971	1,420	2,273	-853	102	-751
1972	1,731	2,799	-1,068	155	-913
1973	2,161	3,937	-1,776	239	-1,537
1974	3,002	6,226	-3,224	375	-2,849
1975	3,208	6,732	-3,524	332	-3,192
1976	3,816	6,429	-2,613	366	-2,247
1977	4,848	5,736	-888	345	-543
1978	6,312	7,991	-1,679	452	-1,227
1979	9,306	12,132	-2,826	638	-2,188
1980	15,512	19,342	-3,830	772	-3,058
1981	20,102	24,955	-4,853	976	-3,877
1982	21,230	15,036	6,194	851	7,045
1983	22,312	9,026	13,286	818	14,104
1984	24,196	12,167	12,029	1,155	13,184
1985	21,664	14,533	7,131	1,268	8,399
1986	16,158	12,433	3,725	1,295	5,020
1987	20,495	13,305	7,190	1,598	8,788
1988	20,546	20,274	272	2,337	2,609
1989	22,842	25,438	-2,596	3,001	405
1990	26,838	31,272	-4,434	3,551	-883
1991	27,120	38,184	-11,064	4,134	-6,930
1992	27,516	48,192	-20,676	4,743	-15,933

FUENTE: CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

*: SALDO NETO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA (EXPORTACIONES-IMPORTACIONES).

NOTA: EN RIGOR LA BALANZA COMERCIAL REGISTRA LOS MOVIMIENTOS DE MERCANCIAS ENTRE UN PAIS Y EL RESTO DEL MUNDO, POR LO CUAL LOS MOVIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA SE CONTEMPLAN EN LA BALANZA DE SERVICIOS. AQUI SE DECIDIO INCLUIR DICHAS OPERACIONES SOLO DE FORMA ILUSTRATIVA CON ANIMO DE COMPARAR LOS RESULTADOS (SUPERAVIT O DEFICIT) EN EL SALDO COMERCIAL CON RESPECTO A AQUELLOS QUE INCLUYEN A LAS MAQUILADORAS.

NOTA: LAS CIFRAS DEL PERIODO 1970-1978 DIFIEREN DE LOS CUADROS ANTERIORES EN VIRTUD DE PROVENIR DE FUENTES DIFERENTES.

CUENTA CORRIENTE (MILLONES DE DOLARES)

AÑO	BALANZA COMERCIAL			BALANZA DE SERVICIOS			CUENTA CORRIENTE
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	INGRESOS	EGRESOS	SALDO	
1970	1,364	2,354	-990	2,008	2,178	-170	-1,160
1971	1,420	2,273	-853	2,253	2,335	-82	-935
1972	1,731	2,799	-1,068	2,686	2,687	-1	-1,069
1973	2,161	3,937	-1,776	3,436	3,112	324	-1,452
1974	3,002	6,226	-3,224	4,026	4,090	-64	-3,288
1975	3,208	6,732	-3,524	4,196	5,171	-975	-4,499
1976	3,816	6,429	-2,613	4,729	5,772	-1,043	-3,656
1977	4,848	5,736	-888	4,617	5,239	-622	-1,510
1978	6,312	7,992	-1,679	5,662	6,764	-1,102	-2,782
1979	9,306	12,132	-2,826	7,319	9,543	-2,224	-5,050
1980	15,512	19,342	-3,830	7,317	14,205	-6,888	-10,718
1981	20,102	24,955	-4,853	8,458	20,168	-11,710	-16,563
1982	21,230	15,037	6,194	7,395	19,853	-12,458	-6,265
1983	22,312	9,025	13,286	7,358	15,220	-7,862	5,425
1984	24,196	12,167	12,029	9,467	17,730	-8,263	3,766
1985	21,664	14,533	7,131	9,975	16,698	-6,723	408
1986	16,158	12,433	3,725	9,023	14,519	-5,496	-1,771
1987	20,495	13,305	7,190	10,948	14,316	-3,368	3,822
1988	20,546	20,274	272	13,195	16,391	-3,196	-2,924
1989	22,842	25,438	-2,596	15,283	18,774	-3,491	-6,087
1990	26,838	31,272	-4,434	18,229	20,907	-2,678	-7,112
1991	27,120	38,194	-11,064	18,679	20,897	-2,218	-13,283
1992	27,516	48,192	-20,676	19,402	21,534	-2,132	-22,809

FUENTE: CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
(MILLONES DE DOLARES)**

ANO	NUEVA INVERSION *	I. E. D. ACUMULADA *	UTILIDADES REMITIDAS	INTERESES	REGALIAS Y OTROS PAGOS	ASISTENCIA TECNICA	PAGOS ASOCIADOS A LA I.E.D.
1970	201	3,714	123	92	120	86	421
1971	168	3,882	121	100	119	71	411
1972	190	4,072	131	124	136	79	470
1973	287	4,360	162	162	139	74	537
1974	362	4,722	182	218	155	77	632
1975	295	5,017	201	285	164	79	729
1976	299	5,316	337	268	186	85	876
1977	327	5,643	178	320	190	65	753
1978	383	6,026	216	398	209	83	906
1979	810	6,836	335	398	209	83	1,025
1980	1,623	8,459	496	686	463	-	1,645
1981	1,701	10,160	720	1,093	735	-	2,548
1982	626	10,786	744	1,271	630	-	2,645
1983	683	11,470	300	1,149	336	-	1,785
1984	1,430	12,900	268	1,255	346	-	1,869
1985	1,729	14,629	430	975	312	-	1,717
1986	2,424	17,053	339	778	450	-	1,567
1987	3,877	20,930	382	664	585	-	1,631
1988	3,157	24,087	716	371	540	-	1,627
1989	2,500	26,587	608	293	545	-	1,446
1990	3,722	30,308	661	440	864	-	1,965
1991	7,015	37,324	750	424	957	-	2,131
1992	5,705	43,029	863	551	1,073	-	2,487

FUENTE: CASTAÑARES, JORGE; LA INVERSION EXTRANJERA Y SU EFECTO EN EL COMERCIO EXTERIOR. EN: INVESTIGACION ECONOMICA NUM. 176; ABRIL-JUNIO DE 1986; FACULTAD DE ECONOMIA-UNAM.

CARLOS SALINAS DE GORTARI; V INFORME DE GOBIERNO, ANEXO ESTADISTICO; PODER EJECUTIVO FEDERAL; MEXICO; 1993.

EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO DURANTE 1992. EN: EL MERCADO DE VALORES; NUM. 9; MAYO 1 DE 1993.

NOTA: A PARTIR DE 1980 LOS PAGOS POR ASISTENCIA TECNICA SE CONTABILIZAN EN LA COLUMNA DE REGALIAS Y OTROS PAGOS.
LOS PAGOS ASOCIADOS A LA I.E.D. ES LA SUMA DE UTILIDADES REMITIDAS, INTERESES, ASISTENCIA TECNICA, REGALIAS Y OTROS PAGOS.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA.

Adams, Paul (comp.).

Los Estados Unidos de América.

Siglo XXI Editores; Serie Historia Universal Siglo XXI;
Volumen 30; México; 1984.

Adelman, Irma.

Teorías del Desarrollo Económico.

Fondo de Cultura Económica; México; 1984.

Aglietta, Michel.

Regulación y Crisis del Capitalismo.

Siglo XXI Editores; México; 1979.

Allen, George.

Breve Historia Económica del Japón Moderno (1967-1973).

Editorial Tecnos; Madrid; 1980.

Barnes, Harry.

Historia de la Economía del Mundo Occidental.

Editorial UTEHA; México; 1980.

Barre, Raymond.

El Desarrollo Económico.

Fondo de Cultura Económica; México; 1986.

Basañez, Miguel.

La Lucha por la Hegemonía en México, 1968-1980.

Siglo XXI Editores; México; 1983.

Blancas, Andres.

¿De Donde Proviene y Como se Utilizan las Divisas en México?.

Revista Investigación Económica Num. 187, Enero-Marzo de 1989,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 53-83.

Borrego, John.

La Economía Global: Contexto del Futuro.

Revista Investigación Económica Num. 191, Enero-Marzo de 1990,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 157-206.

Caballero, Emilio (coord.).

El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá,

Informe para la Comisión de Comercio de la Camara de Diputados.
Facultad de Economía-UNAM; Volumen I; México; 1991.

Calzada, Fernando.

Algunos Aspectos del Comercio Exterior de México.

Revista Investigación Económica Num. 177, Julio-Septiembre de
1986, Facultad de Economía-UNAM, pags. 141-180.

Calzada, Fernando.

El Contexto de Hoy: Globalización e Inversión Extranjera Directa.
Revista Economía Informa Num. 199, Octubre de 1991, Facultad de
Economía-UNAM, pags. 3-19.

Castañares, Jorge.

El Desarrollo Industrial de México y el Sector Exportador no
Petrolero, 1970-1985.

Revista Investigación Económica Num. 186, Octubre-Diciembre de
1988, Facultad de Economía-UNAM, pags. 21-55.

Castañares, Jorge.

La Inversión Extranjera y su Efecto en el Comercio Exterior.

Revista Investigación Económica Num. 176, Abril-Junio de 1988,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 109-150.

Castañeda, Jorge.

Los Últimos Capitalismos. El Capital Financiero: México y los
Nuevos Países Industrializados.

Editorial Era; México; 1982.

Comisión Económica Para América Latina.

Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana, 1989.

Revista El Mercado de Valores Num. 5, Volumen L, Marzo de 1990,
Nacional Financiera; pags. 432-441.

Comisión Económica Para América Latina.

Industrialización, Articulación y Crecimiento.

Revista El Mercado de Valores Nums. 27 y 29, Volumen XLVI, Julio
de 1986, Nacional Financiera, pags. 653-659 y 705-710.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Indicadores, Actividades Científicas y Tecnológicas.

Conacyt, México, 1991.

Cordera, Rolando y Tello, Carlos.

México, La Disputa por la Nación. Perspectivas y Opciones del
Desarrollo.

Siglo XXI Editores; México; 1984.

Córdoba, José

Diez Lecciones de la Reforma Económica en México.

Revista Nexos Num. 168, Año 14, Diciembre de 1991.

Delgado, Orlando.

Variación de la Tasa de Plusvalía en México en los Años de 1970
a 1985.

Revista Investigación Económica Num. 188, Abril-Junio de 1989,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 189-221.

Dobb, Maurice.

Capitalismo, Desarrollo Económico y Planificación.

Editorial Oikos-Tau; Barcelona; 1970.

Dominguez, Lilia y Brown, Flor.
Avance Tecnológico Mundial y Desempeños Nacionales en los 80.
Revista Tecnindustria Num. 2, Enero-Febrero de 1992,
Conacyt, pags. 62-71.

Drucker, Peter.
La Cambiada Economía Mundial.
Revista Investigación Económica Num. 180, Abril-Junio de 1987,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 37-62.

Efimov, A. et. al.
Historia Moderna.
Editorial Grijalbo, México, 1983.

EURAL/ Centro de Investigaciones Europeo-Latinoamericanas.
Industria, Estado y Sociedad. La Reestructuración Industrial en
América Latina y Europa.
Editorial Nueva Sociedad; Venezuela; 1989.

Fajnzyber, Fernando.
La Empresa Internacional en la Industrialización de América
Latina.
Revista Comercio Exterior Num. 12, Volumen 30, Diciembre de 1980,
Bancomext, pags. 1363-1378.

Fajnzyber, Fernando.
Industrialización e Internacionalización en la América Latina.
Fondo de Cultura Económica; Lecturas N° 34, Tomo I; México; 1980.

Fajnzyber, Fernando.
La Industrialización Trunca de América Latina.
Editorial Nueva Imagen; México; 1988.

Fajnzyber, Fernando.
Reflexiones Sobre las Particularidades de América Latina y el Su-
deste Asiático y sus Referencias en el Mundo Industrializado.
Revista Investigación Económica Num. 180, Abril-Junio de 1987,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 63-110.

Ferguson, C.E. y Goulp, J.P.
Teoría Microeconómica.
Fondo de Cultura Económica; México; 1984.

Fuentes, Arturo y Arroio, Raimundo.
El Poder Adquisitivo del Salario, Productividad y Posición
Competitiva de México.
Revista Investigación Económica Num. 178, Octubre-Diciembre de
1986, Facultad de Economía-UNAM, pags. 245-285.

Fujii, Gerardo.
Estilos de Crecimiento Económico de Largo Plazo de Cinco Países
Capitalistas Desarrollados (1870-1984).
Revista Investigación Económica Num. 194, Octubre-Diciembre de
1990, Facultad de Economía-UNAM, pags. 185-206.

Furtado, Celso.
Teoría y Política del Desarrollo Económico.
Siglo XXI Editores; México; 1987.

Geoffrey, Denton et. al.
Planeación y Política Económica en la Gran Bretaña, Francia y Alemania.
Siglo XXI Editores, México, 1968.

Gonzales Casanova, Pablo (coord.).
México, Hoy.
Siglo XXI Editores; México; 1984

Guillen Romo, Hector.
Origenes de la Crisis en México, 1940-1982.
Editorial Era; México; 1988.

Gutierrez, Abelardo.
Censos Económicos. Concentración y Heterogeneidad de la Planta Productiva Nacional.
Revista Investigación Económica Num. 193, Julio-Septiembre de 1990, Facultad de Economía-UNAM, pags. 165-185.

Gutierrez, Roberto.
La Recesión Económica Mundial en los Años Setenta y Ochenta en el Marco de las Oscilaciones del Ciclo Kondratieff.
Revista Investigación Económica Num. 176, Abril-Junio de 1986, Facultad de Economía-UNAM, pags. 81-108.

Hansen, Roger.
La Política del Desarrollo Mexicano.
Siglo XXI Editores; México; 1971.

Hernandez Laos, Enrique.
La Productividad y el Desarrollo Industrial en México.
Fondo de Cuntura Económica; México; 1985.

Huerta, Arturo.
La Economía Mexicana: Más Alla del Milagro.
Ediciones de Cultura Popular-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM; México; 1986.

Hyun Sook, Lee Kim.
Diversidad de los Procesos de Crecimiento Económico de los Cuatro Tigres Asiáticos.
Revista Comercio Exterior Num. 2, Volumen 42, Febrero de 1992, Bancomext, pags. 177-181.

IBAFIN/ Centro de Investigación Para el Desarrollo A.C.
La Conversión Industrial en México. Conceptos y Requisitos para su Exito.
Editorial Diana; México; 1988.

IBAFIN/ Centro de Investigación Para el Desarrollo A.C.
Hacia una Nueva Política Industrial. La Competitividad
Como Objetivo.
Editorial Diana; México; 1988.

IBAFIN/ Centro de Investigación Para el Desarrollo A.C.
El Reto de la Globalización Para la Industria Mexicana.
Opciones Para las Empresas.
Editorial Diana; México; 1989.

Kalecki, Michal.
Teoría de la Dinámica Económica. Ensayos Sobre los Movimientos
Cíclicos y a Largo Plazo de la Economía Capitalista.
Fondo de Cultura Económica; México; 1985.

Katz, Jorge M.
Importación de Tecnología, Aprendizaje e Industrialización
Dependiente.
Fondo de Cultura Económica; México; 1986.

Keynes, John M.
Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero.
Fondo de Cultura Económica; México; 1987.

Lennin, V.I.
El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo.
Ediciones en Lenguas Extranjeras; Beijing, China; 1984.

López, Julio.
Teoría del Crecimiento y Economías Semiindustrializadas.
Facultad de Economía-UNAM; México; 1991.

Loria, Eduardo.
México: Distribución del Ingreso y Crecimiento, 1980-1986.
Revista Investigación Económica Num. 194, Octubre-Diciembre de
1990, Facultad de Economía-UNAM, pags. 109-137.

Mandel, Ernest.
El Capitalismo Tardío.
Editorial Era; México; 1972.

Mandel, Ernest.
La Crisis 1974-1980: Interpretación Marxista de los Hechos.
Editorial Era; México; 1980.

Marvan, Susana.
Análisis de los Determinantes de las Tasas de Ganancia en el
Sector Manufacturero Mexicano.
Revista Economía Mexicana Num 8, CIDE, 1986, pags. 81-94.

Marx, Karl.
El Capital. Libro Primero: El Proceso de Producción de Capital.
Siglo XXI Editores, Tomo I, Volumen 1, 2 y 3; México; 1985-1986.

- Marx, Karl.
El Capital. Libro Segundo: El Proceso de Circulación del Capital.
Siglo XXI Editores; Tomo II, Volumen 5 y 6; México; 1985-1986.
- Marx, Karl.
El Capital. Libro Tercero: El Proceso Global de la Producción Capitalista.
Siglo XXI Editores; Tomo III, Volumen 7, 8 y 9; México; 1986-1987.
- Myint, H.
La Economía del Sudeste Asiático.
Alianza Universitaria Editorial; Madrid; 1976.
- Myrdal, Gunnar.
Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas.
Fondo de Cultura Económica; México; 1979.
- Nurkse, Ragnar.
Problemas de Formación de Capital en los Países Insuficientemente Desarrollados.
Fondo de Cultura Económica; México; 1980.
- Okabe, H.
Algunas Reflexiones Sobre la Formación del Capitalismo Japonés.
Revista Problemas de Desarrollo Num. 14, Mayo-Junio de 1973,
Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, págs. 45-60.
- Ortiz Mena, Antonio.
El Desarrollo Estabilizador: Una Década de Estrategia Económica en México.
mimeo, Facultad de Economía-UNAM; 1982.
- Palekar, Sergio.
La Inversión Extranjera en México.
Revista Investigación Económica Num. 194, Octubre-Diciembre de 1990, Facultad de Economía-UNAM, págs. 285-309.
- Perzabal, Carlos.
Acumulación Capitalista Dependiente y Subordinada: El Caso de México (1940-1978).
Siglo XXI Editores; México; 1985.
- Perzabal, Carlos y Ramírez, Alfredo.
La Tasa de Ganancia en México: 1950-1980.
Revista Investigación Económica Num. 189, Julio-Septiembre de 1989, Facultad de Economía-UNAM, págs. 159-180.
- Piètre, Andre.
La Economía Alemana Contemporánea (Alemania Occidental).
Ediciones Aguilar; España; 1955.

Pizarro, Roberto.
América Latina, La Nueva Etapa del Capitalismo y La Crisis Económica Mundial.
Revista Comercio Exterior Num. 4, Volumen 31, Abril de 1981,
Bancomext, pags. 391-410.

Poder Ejecutivo Federal.
El ABC de las Cuentas Nacionales.
S.P.P.-I.N.E.G.I.; México; 1985.

Poder Ejecutivo Federal.
Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.
S.P.P.-I.N.E.G.I.; México; 1989.

Poder Ejecutivo Federal
Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resumen.
Documento elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos
Méxicanos, Canadá y los Estados Unidos de América.
SECOFI; México; 1993.

Prebisch, Raul.
Nueva Política Comercial Para el Desarrollo.
Fondo de Cultura Económica; México; 1987.

Rello, Fernando.
El Campo en la Encrucijada Nacional.
S.E.P.; México; 1986.

RIAL/ Sistema Internacional y América Latina.
La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico.
Edición preparada por Carlos Ominami.
Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires; 1986.

Rivera Rios, Miguel Angel.
Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano 1960/1985.
Editorial Era; México; 1987.

Rivera, Miguel Angel y Gómez, Pedro.
México: Acumulación de Capital y Crisis en la Década del Setenta.
Revista Teoría y Práctica Num. 2, Octubre-Diciembre de 1980,
Ediciones Juan Pablos, pags. 73-121.

Robinson, Joan.
Aspectos del Desarrollo y el Subdesarrollo.
Fondo de Cultura Económica; México; 1981.

Ros, Jaime y Vázquez, Alejandro.
Industrialización y Comercio Exterior, 1950-1977.
Revista Economía Mexicana Num. 2, CIDE, 1982, pags. 27-56.

Ruiz Duran, Clemente.

La Transición Hacia un Nuevo Modelo de Desarrollo.

Revista Investigación Económica Num. 183, Enero-Marzo de 1988,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 125-137.

Salana, Pierre.

El Proceso del Subdesarrollo.

Editorial Era; México; 1985.

Shaikh, Anwar,

Cuentas de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas.

Revista Economía: Teoría y Práctica Num. 4, Invierno de 1984,
U.A.M., pags. 3-58.

Solís, Leopoldo.

La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas.

Siglo XXI Editores; México; 1987.

Steindl, Josef.

Madurez y Estancamiento en el Capitalismo Norteamericano.

Siglo XXI Editores; México; 1986.

Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro.

El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo.

Siglo XXI Editores; México; 1986.

Taller de Análisis Económico.

Breve Historia del Salario en México, 1970-1992.

Reporte de Investigación Num. 26, Agosto de 1992,

Facultad de Economía-UNAM.

Tavares, Maria.

De la Sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero.

Fondo de Cultura Económica; México; 1980.

Tello, Carlos.

La Política Económica de México, 1970-1976.

Siglo XXI Editores; México; 1983.

Unión de Bancos Suizos.

Cambios Estructurales en el Comercio Mundial, 1973-1985.

Revista El Mercado de Valores Num. 42, Año XLVI, Octubre de 1986,
Nacional Financiera, pags. 994-995.

Valenzuela, José.

El Capitalismo Mexicano en los Ochentas.

Editorial Era; México; 1986.

Valenzuela, José.

Productividad y Crecimiento.

Revista Investigación Económica Num. 192, Abril-Junio de 1990,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 185-198.

Valenzuela, José.
¿Qué es un Patrón de Acumulación?.
Facultad de Economía-UNAM; México; 1990.

Vellinga, Menno.
Experiencias de Europa Occidental: Reestructuración Económica, Mercado de Trabajo y Relaciones Laborales.
Revista Investigación Económica Num. 180, Abril-Junio de 1987,
Facultad de Economía-UNAM, pags. 111-123.

Villarreal, Rene.
Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. Un Enfoque Neoestructuralista (1929-1988).
Fondo de Cultura Económica; México; 1988.

Villarreal, Rene.
Mexico 2010, De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial.
Editorial Diana; México; 1988.

Vuskovic, Pedro.
Los Instrumentos Estadísticos del Análisis Económico.
Coedición CIDE-IPN; México; 1986.

Wilkie, James.
La Revolución Mexicana, Gasto Federal y Cambio Social (1910-1976).
Fondo de Cultura Económica; México; 1978.

Zamora, Francisco.
Tratado de Teoría Económica.
Fondo de Cultura Económica; México; 1984.

Las Empresas Globales de México.
Revista Expansión Num. 586, Volumen XXIV, Abril 29 de 1992,
Grupo Editorial Expansión, pags. 49-58.

Indicadores de Ciencia y Tecnología de la Cuenca del Pacífico.
Revista Technoindustria Num. 2, Enero-febrero de 1992,
Conacyt, pags. 56-60.

Diversos Artículos y Declaraciones.
El Financiero, periodo Enero de 1989 a Diciembre de 1993.