



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"LA POLITICA INDUSTRIAL MEXICANA ENTRE 1983 Y 2003
VEINTE AÑOS DE CURSO LIBERAL"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

GERARDO ARREGUIN GARCIA



DIRECTOR DE TESIS: LIC. MIGUEL GONZALEZ IBARRA

CIUDAD UNIVERSITARIA

JULIO DE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. GERARDO ARREGUÍN GARCÍA**, bajo el siguiente título: **“LA POLÍTICA INDUSTRIAL MEXICANA ENTRE 1983 Y 2003 VEITE AÑOS DE CURSO LIBERAL”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente



LIC. MIGUEL GONZÁLEZ IBARRA.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. GERARDO ARREGUÍN GARCÍA**, bajo el siguiente título: **"LA POLÍTICA INDUSTRIAL MEXICANA ENTRE 1983 Y 2003 VEITE AÑOS DE CURSO LIBERAL"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Jorge Ibarra Consejo

MTR. JORGE IBARRA CONSEJO.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas u
UNAM a difundir en formato electrónico e impres
contenido de mi trabajo recepción

NOMBRE: ARREGUIN GARCIA

GERARDO

FECHA: 29/06/04

FIRMA: [Firma]



VNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. GERARDO ARREGUÍN GARCÍA**, bajo el siguiente título: **"LA POLÍTICA INDUSTRIAL MEXICANA ENTRE 1983 Y 2003 VEITE AÑOS DE CURSO LIBERAL"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente


MTRo. FELIPE ZERMEÑO LÓPEZ.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito **informar** a Usted, que de acuerdo a los **Artículos 19 y 20, Capítulo IV** del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. GERARDO ARREGUÍN GARCÍA**, bajo el siguiente titulo: **“LA POLÍTICA INDUSTRIAL MEXICANA ENTRE 1983 Y 2003 VEITE AÑOS DE CURSO LIBERAL”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Kuri Gaytán', written over the printed name.

MTRO. ARMANDO KURI GAYTÁN.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. GERARDO ARREGUÍN GARCÍA**, bajo el siguiente título: **“LA POLÍTICA INDUSTRIAL MEXICANA ENTRE 1983 Y 2003 VEITE AÑOS DE CURSO LIBERAL”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Michel Chain Carrillo', written over a horizontal line.

LIC. MICHEL CHAIN CARRILLO.

A mis padres: Elia y Gerardo, por el cariño y el apoyo incondicional que durante tantos años me han brindado...

A mis hermanos: Humberto[†], Laura y Julio, por la confianza y entusiasmo depositados en mi persona para la realización de este trabajo...

A mis profesores, especialmente a mi asesor, Lic. Miguel González Ibarra, por la paciencia, comprensión y orientación manifestada durante los últimos años.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I

Fundamentación teórico-histórica de la política industrial.....	6
---	---

1.1 El papel del Estado en la economía y su evolución.....	6
1.1.1 Derivaciones respecto a política industrial.....	10
1.2 El Estado y la industrialización de México.....	13
1.2.1 El desarrollo hacia dentro basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).....	13
1.2.2 El agotamiento de la ISI y los costos de su prolongación.....	16
1.2.3 La crisis de la deuda, 1982.....	20
1.3 Conclusiones al Capítulo 1.....	22

CAPÍTULO II

La política industrial mexicana entre 1983 y 2003: veinte años de curso liberal.....	24
---	----

2.1 El cambio de curso.....	24
2.2 La primera fase de la estrategia: ajuste, cambio estructural y reconversión industrial.....	26
2.3 La segunda fase: estabilización económica y modernización industrial	29
2.4 La tercera fase: el nuevo ajuste y la persistencia en las políticas.....	33
2.5 Conclusiones al Capítulo 2.....	40

CAPÍTULO III

Caracterización del desarrollo manufacturero entre 1983 y 2003.....	41
Consideraciones estadísticas.....	42
3.1 Importancia creciente de la manufactura.....	43
3.2 Caída en el ritmo de expansión del producto.....	44
3.3 Éxito exportador asociado a un elevado dinamismo importador.....	46
3.4 Agravamiento de la restricción externa al crecimiento.....	49
3.4.1 Intensificación de la dependencia estructural hacia las importaciones.....	51
3.4.2 Exaltación del círculo vicioso entre crecimiento, deterioro externo y crisis.....	53
3.5 Alta heterogeneidad divisional	59
3.5.1 Preponderancia de la División VIII en la producción y comercio exterior manufactureros.....	60
3.6 Conclusiones al Capítulo 3.....	65

CAPÍTULO IV

El caso de la Industria Automotriz Mexicana: un arquetipo exitoso.....	66
4.1 Importancia económica de industria automotriz.....	68
4.2 Antecedentes: la política automotriz en los años sesenta y setenta.....	68
4.3 La política automotriz a partir de los años ochenta.....	72
4.4 TLCAN: implicaciones en materia de política automotriz.....	75
4.5 Evaluación del sector automotriz mexicano: brillante desempeño y grandes retos.....	79
4.6 Conclusiones al capítulo 4.....	87

CONCLUSIONES GENERALES.....	88
-----------------------------	----

ANEXO ESTADÍSTICO.....	94
------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA.....	102
-------------------	-----

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la situación económica del país ha sufrido una afección importante que se expresa tácitamente en la disminución del ritmo de expansión económica, al mismo tiempo en que ha resultado imposible mantener una dinámica sostenida de crecimiento.

La crisis de 1982, considerada en su momento como la más fuerte de la historia reciente, determinó la decisión del Estado mexicano de cambiar radicalmente la estrategia de desarrollo en el afán de salir de la difícil situación y, al mismo tiempo, avanzar decididamente en la erradicación de los factores que intervinieron en la gestación de la crisis, argumentando que de no hacerlo así, el problema sería recurrente.

Se dijo entonces que era necesario transformar la economía y corregir los problemas estructurales que aquejaban al país, en aras de crear las condiciones necesarias para acceder al crecimiento económico sostenido.

La modernización y cambio estructural del aparato productivo nacional fueron los aspectos centrales que delinearon la nueva estrategia puesta en marcha. Cumplir con estas premisas haría posible que la planta productiva elevara su nivel de eficiencia, competitividad y productividad, logrando así, la reconversión industrial.

La lógica de la estrategia era que, en función del libre comercio, la economía mexicana aprovechara sus ventajas comparativas y se especializara en la producción de los bienes en los que fuera eficiente, fomentando su exportación, al mismo tiempo en que redujera la producción de aquellos en los que fuera relativamente ineficiente, mismos que convenía más importarlos.

De esta manera, la planta productiva nacional sería capaz de autofinanciar su desarrollo.

Si bien, lo anterior implicaría la desaparición de empresas y ramas ineficientes o incapaces de enfrentar las nuevas condiciones de competencia, se argumentaba que la expansión productiva en aquellas ramas que reaccionaran bien debía llegar a superar los efectos destructivos de las ramas incompetentes.

El instrumento idóneo para lograr el tránsito de recursos entre unas y otras ramas era el mercado, puesto que había quedado demostrada la incapacidad del Estado para asignar correctamente los recursos, ya que había propiciado el desarrollo de actividades ineficientes, razón por la cual el Estado debía reducir considerablemente sus atribuciones en materia económica, encargándose sólo de garantizar el funcionamiento libre y espontáneo del mercado.

En este sentido giró la aplicación de políticas y reformas tendientes a liberalizar la economía, mismas que contemplaron la apertura externa, la desregulación económica, la privatización de empresas paraestatales, el achicamiento del Estado en sus funciones, la política económica en pro de la estabilidad macroeconómica y la promoción de exportaciones.

Al mismo tiempo las políticas sectoriales fueron virtualmente derogadas, aunque algunas sobrevivieron, como es el caso de la del sector automotriz.

Sin embargo, a la luz de la experiencia de los últimos años, ha quedado claro que los resultados obtenidos discrepan bastante de aquellos que se esperaba alcanzar.

A veinte años del inicio de la estrategia, la recuperación económica sostenida no ha llegado, evidenciando que los problemas inherentes a la estructura productiva de nuestro país continúan latentes o que muy probablemente han sido exacerbados por las políticas aplicadas.

Ciertamente, ha habido logros al conseguir la reorientación del aparato productivo nacional hacia la exportación. Nuestro país se ha transformado de un exportador de recursos naturales en uno de manufacturas.

Sin embargo, los efectos de las políticas han sido muy ambiguos, puesto que modificaron radicalmente el panorama industrial al polarizar aún más el heterogéneo aparato productivo nacional. Mientras que las empresas más competitivas se insertaron eficientemente en las corrientes del comercio internacional, las menos competitivas fueron condenadas a desaparecer, y en el mejor de los casos, a subsistir en el mercado nacional, un mercado cada vez más cubierto con importaciones.

El hecho de que la orientación principal de la producción sea hacia las exportaciones no es negativo, detenta que las industrias que exportan a otros países son altamente competitivas y eficientes. El problema radica en que estas industrias son también las más dinámicas en cuanto a importaciones, lo que limita su capacidad de arrastre sobre el resto del aparato productivo.

Esta situación tiende a manifestarse recurrentemente en el estrangulamiento del sector externo, esto es, en el hecho de que al crecer las exportaciones, rápidamente y en mayor medida lo hacen las importaciones, provocando la escasez de divisas, situación que de no ser resuelta en el mediano plazo, finalmente viene a limitar el ritmo de expansión económica traduciéndose en el inicio de la nueva fase crítica.

En este sentido, cobran utilidad las conclusiones de diversos estudios que han hecho hincapié en el problema de la restricción externa al crecimiento, esto es, en la incapacidad que constantemente imprime el sector externo mexicano a la economía nacional para que ésta mantenga una dinámica sostenida de expansión.

De esta manera, la hipótesis que fundamenta la realización del presente trabajo sostiene que la política industrial aplicada en nuestro país desde hace veinte años ha exacerbado la dependencia del aparato productivo manufacturero hacia las importaciones, situación que, a través de la mayor desarticulación industrial y económica propiciada, ha agravado la restricción externa al crecimiento.

Por lo anterior, el objetivo principal de la investigación es demostrar la alta y creciente dependencia de la manufactura nacional hacia las importaciones y el agravamiento

de la restricción externa al crecimiento, problemas que se encuentran en el centro de la explicación del por qué es imposible alcanzar la expansión económica sostenida.

En este sentido, en el primer capítulo se explican los elementos esenciales que permiten ubicar el contexto teórico e histórico de la política industrial mexicana hasta antes de 1983.

Se definen algunos de los argumentos teóricos que fundamentan la participación del Estado en la economía, mostrando además, la evolución de su papel histórico en el mundo y los principales enfoques sobre política industrial que de él emanan, especialmente el que plantea una participación activa del Estado en la orientación y logro del desarrollo industrial.

Asimismo, se describen los rasgos esenciales que delinearon la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones implementada por el Estado mexicano entre las décadas del cuarenta y ochenta del siglo XX.

En el segundo capítulo, se refieren los elementos principales que caracterizan la estrategia de política industrial aplicada en México de 1983 a la fecha, haciendo hincapié en su efectiva orientación de mercado.

El tercer capítulo, analiza cómo ha respondido el sector manufacturero al cambio de estrategia, estudiando las características esenciales que presenta la manufactura en los últimos veinte años, de acuerdo a los análisis de la producción y el comercio exterior manufactureros.

El interés del análisis radica en demostrar la mayor dependencia de la manufactura nacional hacia las importaciones junto con el consecuente agravamiento de la restricción externa al crecimiento, resultados en gran medida derivados de la estrategia de política industrial implementada en los últimos años.

En el capítulo 4, se analiza el caso de la Industria Automotriz Mexicana (IAM), uno de los sectores más exitosos dentro del proceso de reconversión industrial, pero que,

paradójicamente, es aquél que ha contado con la aplicación de una política sectorial activa (expresada básicamente en medidas gradualistas de desregulación y apertura) que realmente ha constituido un privilegio dentro del entramado manufacturero, mismo que le ha permitido adecuarse exitosamente a la nueva lógica de mayor competencia propiciada y que ejemplifica la conveniencia de la aplicación de una política industrial activa que contemple el uso de herramientas sectoriales.

Finalmente, el apartado de las Conclusiones compendia los resultados más importantes obtenidos a partir de la realización de este trabajo, apuntando siempre hacia la necesidad de replantear el esquema actual en el sentido de diseñar una política industrial sectorial activa que intente determinar y orientar los causes del desarrollo.

Una política basada no sólo en el objetivo de la estabilidad macroeconómica a ultranza ni en las recomendaciones de "dejar hacer, dejar pasar", sino sustentada en una visión de mediano y largo plazo que sea capaz de diagnosticar a fondo los problemas y necesidades fundamentales de la industria y que determine acciones concretas y caminos viables para solucionarlos.

CAPÍTULO I

Fundamentación teórico - histórica de la política industrial

Este capítulo pretende presentar los elementos esenciales (planteamientos teóricos y contexto histórico) que permitan explicar el uso de la política industrial como instrumento útil para el desarrollo económico.

En este sentido, en la primera parte se exponen algunos de los argumentos básicos que sustentan la participación del Estado en la economía, así como su evolución a nivel mundial durante el siglo XX. Además, se analizan los principales enfoques sobre política industrial que de ella emanan, en especial, el que plantea una participación activa del Estado en la orientación y logro del desarrollo industrial.

Asimismo, en la segunda parte se dan a conocer los rasgos esenciales que delinearon la política industrial aplicada por el Estado mexicano para propiciar la industrialización de la economía dentro del paradigma de la sustitución de importaciones, mismo que culmina en 1982 con la crisis.

Finalmente, el último apartado compendia algunas de las conclusiones más relevantes obtenidas a partir de lo expuesto en el capítulo.

1.1 El papel del Estado en la economía y su evolución

Históricamente, ha existido un debate entre diversas corrientes económicas sobre el nivel de participación óptimo que debe tener el Estado en la economía en el afán de tratar de solucionar el problema de la correcta asignación de los recursos con que ésta cuenta. Esta cuestión se encuentra íntimamente ligada a la respuesta de cómo las sociedades pueden satisfacer sus necesidades de la manera más eficiente posible.

Algunos economistas han enfatizado sobre la conveniencia de que las decisiones económicas sean llevadas a cabo por la actuación del sector privado bajo una lógica de libre mercado.

Sin embargo, también hay quienes creen que es deseable y necesario que el Estado intervenga, puesto que existen casos en los que las soluciones que ofrece el mercado son ineficientes (fallas del mercado)¹. De esta manera, plantean que la intervención del Estado es apropiada siempre y cuando pueda mejorar la eficiencia de los resultados y dar respuesta a las decepciones que causa el mercado. (Stiglitz, 1993:32)

Según este enfoque, las fallas del mercado pueden ser de tres tipos: 1) cuando la economía no utiliza plenamente los recursos con que cuenta, resultando en capacidad ociosa y desempleo; 2) cuando el uso de los recursos es eficiente, pero la distribución de los beneficios no; y 3) cuando se presentan externalidades negativas.

De tal suerte, la intervención del Estado debe orientarse a: 1) estabilizar la economía, esto es, evitar las fluctuaciones extremas de la actividad económica, mismas que en muchas ocasiones el mercado profundiza, tanto en épocas de recesión como de sobre- expansión; 2) redistribuir los ingresos, o sea, garantizar una mayor justicia social²; y 3) contrarrestar la presencia de externalidades negativas (costos o afecciones que no son solventados por los agentes que los originan, perjudicando a terceras personas, resultando en pérdida de la eficiencia), y asumir la provisión de los bienes públicos (aquellos que escapan a la esfera del sector privado).

Estos aspectos corresponden a las principales líneas de injerencia del Estado.

La prescripción es clara: siempre que haya información o mercados imperfectos (o sea, siempre) existe la posibilidad y la necesidad de que el Estado intervenga para tratar de incrementar la eficiencia del mercado.

Simultáneamente, esta indicación se hace más marcada en el caso de los países menos desarrollados, precisamente porque es en estos países donde el mal funcionamiento del mercado es mas acentuado, de ahí que haya una mayor

¹ La razón de tales fallas radica en el débil supuesto que sustenta la economía de libre mercado: información completa y mercados perfectos, una conjetura que nunca se cumple cabalmente en la realidad.

² Se señala que los procesos de mercado, por sí mismos, pueden dejar a muchas personas sin los recursos suficientes para sobrevivir, por lo que el Estado debe intervenir procurando la mayor igualdad social.

necesidad de intervención estatal, además de que ésta debe darse en el sentido de encaminar a las economías de esos países hacia la consecución de los objetivos precisos que demande la problemática propia de cada uno, lo cual señala además, la conveniencia de apartarse de dogmas fundamentalistas del mercado³, esto es, de la aplicación de “recetas de cocina” diseñadas por y para otro tipo de economías. (Stiglitz, 2002:274)

Por otro lado, resulta útil señalar que el papel del Estado en la economía ha sufrido importantes modificaciones a nivel mundial a lo largo del tiempo. De esta forma, es posible identificar tres grandes momentos durante el siglo XX.

El primero de ellos corresponde a lo que se conoce como *liberalismo clásico de laissez-faire*, enfoque que reconocía a la libertad individual como el valor principal en el que debía basarse la conformación de cualquier sociedad, razón por la cual debía haber libertad absoluta de mercado y ausencia completa de restricciones institucionales de cualquier tipo. El Estado sólo debía encargarse de hacer cumplir el marco legal existente así como de la dotación de los bienes públicos que el sector privado era incapaz de proveer⁴.

Las limitaciones de esta concepción quedaron al descubierto con la Gran Depresión económica mundial de principios de los años treinta, la cual demostró que el libre juego de las fuerzas de mercado no cumplía sus postulados, sino que producía un comportamiento cíclico de la economía. La recesión y profundo desempleo resultantes determinaron no sólo que el Estado asumiera un papel más activo en el intento de estabilizar el nivel de actividad económica y recuperar el pleno empleo, sino que intentara además paliar los problemas sociales de pobreza derivados de la difícil situación existente.

³ Término utilizado por el autor.

⁴ Esta visión –que proviene de la filosofía utilitarista e individualista de Adam Smith y Jeremy Bentham– sostiene que cada individuo al buscar su propio beneficio en un escenario de economía de libre mercado genera, automáticamente, como si fuera guiado por “una mano invisible”, el beneficio de la comunidad, el equilibrio de pleno empleo y la optimización en la asignación de los recursos. De ahí que resulte innecesario y contraproducente

Surgió entonces lo que se conoce como el *Estado benefactor del liberalismo keynesiano*.

El carácter de benefactor, deriva de la preocupación social respecto a aspectos como la salud, la seguridad social, la educación y la vivienda. Es un Estado liberal, porque aunque desempeña un papel de “regulador” del mercado, nunca cuestiona la importancia del interés individual como motor del desarrollo, así como tampoco el papel del mercado en la asignación de recursos⁵. Finalmente, es keynesiano porque debe mucho al sistema conceptualizado en la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero del economista inglés John Maynard Keynes.

Este enfoque, estuvo ligado a un ciclo de expansión económica excepcional a nivel mundial así como a la conformación de un sistema internacional (financiero y comercial) caracterizado por una larga estabilidad (sobre todo en las décadas de los cincuenta y sesenta).

Sin embargo, entre 1973 y 1983 el crecimiento económico se frenó notablemente y sobrevino la necesidad de ajustarse al derrumbe del orden monetario de Bretton Woods, así como a los incrementos de los precios de los energéticos y al ascenso de las expectativas inflacionarias (fenómeno económico denominado como estanflación).

Surgieron entonces explicaciones que achacaron directamente la existencia de tales resultados a los excesos, ineficiencias y fallas que el Estado benefactor había traído consigo⁶.

cualquier tipo de intervención estatal. (En Villarreal, 1993:15)

⁵ Su injerencia consiste únicamente en el manejo de la demanda agregada a través de la política fiscal, monetaria y cambiaria y tiene por objeto “suavizar y acortar” los efectos del ciclo económico, así como aminorar los efectos sociales y económicos de los fallos del mercado. (Villarreal, 1993:15)

⁶ Entre ellas, indudablemente se encuentran las de Milton Friedman y Hayek. Para el primero, la intervención del Estado es más dañina que la intervención del mercado, debido a que la “mano invisible” que enlaza el beneficio individual al beneficio colectivo funciona a través del sistema de precios, por lo que todo lo que impida que los precios expresen libremente las condiciones de oferta y de demanda representa un obstáculo, entre ellos, la injerencia del Estado. Para el segundo, el mercado es la principal institución económica, social y política de una nación, de ahí que cualquier pretensión de construir otro tipo de sociedad resulta utópico, inútil y hasta peligroso para el mantenimiento del orden social existente. (Tomado de Guillén, 1992:292 y Dussel, Eco. Inf. 1997:21-22)

Es a partir de ese momento, cuando resurgen los dogmas fundamentalistas del mercado, tanto en el terreno de las ideas como en el de las prácticas gubernamentales, dando lugar a lo que se conoce como *liberalismo moderno de laissez-faire* ó *neoliberalismo*.

De esta manera, se inicia una tendencia mundial hacia el reduccionismo económico del Estado y la liberalización generalizada de todos los mercados. Tal es el caso de los procesos seguidos en América Latina y en otras latitudes a partir de los años setenta y ochenta.

1.1.1 Derivaciones respecto a política industrial

Junto a la evolución del papel del Estado antes presentada concurren dos tratamientos sobre política industrial que es pertinente anotar.

El primero, se define totalmente en contra de la existencia de cualquier tipo de política de fomento industrial, razonando en el sentido de que ésta acabaría decidiendo ganadores y perdedores, lo cuál sería en detrimento de toda la sociedad (alteraría las decisiones del mercado, que es el instrumento más eficiente para la asignación de los recursos).

Postula que los gobiernos deben abstenerse de favorecer unas ramas industriales por encima de otras y también de incidir en su estructura, dejando que sean las libres fuerzas del mercado las que decidan cuáles son las de mayor bonanza y cuáles no. El papel del Estado consiste únicamente en definir el contexto general de desempeño (política macroeconómica) y asegurar que el mecanismo de mercado funcione adecuadamente. (CIDE, 1988: 4-15)

Por otro lado, la posición intervencionista pugna porque el Estado, haciendo uso de sus facultades, guíe el curso del mercado hacia la industrialización de la economía.

Según esta corriente, la mayoría de los países del mundo tienen y/o han tenido en algún momento de su historia la preocupación por el logro de su desarrollo

económico como medio para propiciar y mejorar el bienestar y condiciones de vida de sus poblaciones, siendo el Estado el responsable directo de tal propósito.

Obviamente, no todos han obtenido los resultados buscados y, aún más, la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados se ha seguido ampliando, por lo que se debe de entender la búsqueda del desarrollo como una búsqueda constante.

En el marco de esta búsqueda, esos autores afirman que una condición apropiada para avanzar en pos del desarrollo lo constituye la intensificación del proceso de secundarización de la economía conocido como industrialización, puesto que éste proporciona algunos de los impulsos más dinámicos al crecimiento económico.

Tal dinamismo es un atributo intrínseco de la industria, ejercido a través de las interrelaciones entre los procesos de demanda, producción y distribución, donde los diferentes sectores que conforman el entramado industrial impactan directa e indirectamente sobre la producción de otros sectores, estimulando tanto a los proveedores de los insumos que necesitan como a los usuarios de los bienes que producen.

Simultáneamente, los ingresos generados por concepto de salarios ejercen influencia, vía consumo, sobre la demanda de otros bienes y, consecuentemente, sobre toda la producción; mientras que los excedentes obtenidos (ganancias) constituyen la principal fuente para la inversión y, con ella, para la aceleración del crecimiento, tanto del sector industrial como el de la economía en su conjunto. De ahí la importancia que se confiere al proceso de industrialización. (Soza, 1974:4-8,30; Courbis, 1974:607-609; Loría, 1995:384 y 385)

De tal forma, resulta necesario y prudente el que un país –máxime si se trata de uno subdesarrollado– no espere pacientemente las supuestas bondades a que conduce el

mecanismo de mercado⁷, sino que, por el contrario, ponga énfasis en una política particularmente activa de industrialización.

De ahí que se proponga que sea el Estado el ente orientador que seleccione aquellos sectores industriales y ramas de actividad que resulten prioritarias para el desarrollo nacional y promueva su desarrollo a base de incentivos, otorgando un trato favorable a todo inversionista interesado.

Por esta razón, el gobierno debe de contar, además de la política macroeconómica (política fiscal y monetaria), con instrumentos de fomento industrial capaces de ser utilizados sectorialmente, como son la política crediticia, la política comercial y la política cambiaria.

De esta manera, mientras que los defensores del libre mercado no aceptan la existencia de una política industrial en un sentido activo –la conciben más bien como implícita en la política macroeconómica–, por el contrario, los defensores de un mayor papel del Estado afirman que debe existir una política diseñada específicamente para dirigir, orientar y propiciar el desarrollo del sector industrial.

No obstante, en la realidad económica todos los países tienen una política industrial, aunque no todos la llamen así.

Hasta hace algún tiempo, podían encontrarse casos extremos de planificación central en los que la actividad industrial era guiada de principio a fin por el Estado, junto a casos en los que el gobierno era quien formulaba un programa o plan para incidir en el comportamiento de las empresas privadas –las cuales continuaban manteniendo una amplia libertad operativa–, al lado de países que definían marcos generales de orientación a través de la política macroeconómica.

⁷ Según la teoría neoclásica, el libre intercambio entre países es benéfico para todos los participantes debido a que estimula la especialización productiva eficiente de cada país (aprovechamiento óptimo de los recursos), de tal suerte que se acepta que no solo es el motor más importante para el crecimiento, sino que se le adjudica la capacidad adicional de propiciar la convergencia entre países con distinto grado de desarrollo. Este planteamiento fue fuertemente refutado por Raúl Prebisch (pensamiento cepalino) a partir de la definición de la Teoría de la dependencia y del deterioro de los términos de intercambio.

Y aunque hoy en día se observa un claro consenso hacia la postura de libre mercado, cabe aclarar que en no pocas ocasiones existen importantes inconsistencias entre el discurso político y las prácticas gubernamentales. Por ejemplo, EE.UU. ha sido utilizado como el prototipo del éxito de las fuerzas del mercado y de la inutilidad de la adopción de una política industrial. Sin embargo, continuamente vemos que su gobierno adopta una serie de medidas sobre estructura de los aranceles, cuotas y restricciones a la importación, subsidios, regulaciones, apoyos a industrias en dificultades, crédito preferencial a exportaciones, etc., lo cual habla de la existencia de una política industrial, aunque ésta no sea explícita.

Esto explica por qué la mayoría de los países del mundo han adoptado en algún momento de su historia diversas estrategias, explícitas o implícitas, hacia el desarrollo de su industria, como ha sido el caso de nuestro país.

1.2 El Estado y la industrialización de México

Es innegable que el Estado mexicano ha jugado un papel central en torno al logro de la industrialización de nuestro país.

Esa cualidad provino del sentido de soberanía nacional y reivindicación social que se le adjudicó al capitalismo mexicano a raíz de la Constitución de 1917, lo cual permitió al Estado sentar las bases hacia la aplicación de políticas que logran sustentar una dinámica propia de crecimiento y abrieran nuevas opciones para el desarrollo.

La industrialización de la economía fue el aspecto medular que dio forma a la estrategia puesta en práctica a partir de los años cuarenta del siglo XX.

1.2.1 El desarrollo hacia dentro basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)

La industrialización del país se inicia en respuesta a dos acontecimientos de gran importancia a nivel mundial: 1) la Gran Depresión de los años treinta, con sus secuelas en la caída de los precios y la demanda de exportaciones de materias primas

y productos alimenticios (principal fuente de ingresos de las economías primario-exportadoras, a las que México pertenecía; y 2) la Segunda Guerra Mundial, que ante la limitación de importaciones del resto del mundo (principalmente de EE.UU.) obligó a fabricar en nuestro país mucho de lo que antes se importaba y que entonces ya no estuvo disponible.

Estos hechos, al modificar profundamente las relaciones internacionales en todos los ámbitos, abrieron oportunidades de industrialización en aquellos países de América Latina que contaban ya, aunque de manera incipiente, con cierta oferta industrial, entre los que se encontraban Brasil, México, Argentina, Chile y Uruguay.

Prevalecía la idea de que para ser un país moderno y alcanzar un desarrollo sostenido, estos países no sólo se debían especializar en la producción de productos primarios, sino que debían encaminarse dentro de una estrategia de franca industrialización.

En este sentido, la CEPAL (Comisión Económica Para América Latina) argumentó que, al contrario de lo que prometía la teoría del comercio internacional basada en las ventajas comparativas, la mayor lentitud del progreso técnico de los productos primarios en relación con los industriales los había rezagado respecto de éstos últimos. Que la estructura subdesarrollada de producción y distribución impedía que los países periféricos (entre ellos los latinoamericanos) retuvieran los frutos de sus ventas, a diferencia de lo que ocurría en el centro, donde los sindicatos y una estructura productiva concentrada lograban impedir la caída nominal de precios de los bienes industriales durante las bajas cíclicas, por lo que se presentaba una transferencia neta de recursos de la periferia al centro, de tal suerte que la brecha entre una y otra esferas en vez de reducirse se había ampliado aún más.

Por tal motivo, se recomendaba asistir a un proceso activo de industrialización, mismo que: 1) debía ser guiado por el Estado (dada la magnitud de los problemas inherentes al subdesarrollo); 2) debía apoyarse en el instrumento de la planificación o

programación económica (concepto clave para otorgar coherencia y sistematicidad a las acciones en materia de política económica); y 3) haría frente a la restricción externa al crecimiento y a la necesidad social de aumentar rápidamente el empleo. (Bielschowsky, Op. Cit.)

En este contexto, en nuestro país el criterio básico que orientó la política de industrialización fue relativamente sencillo: identificar los productos que más se importaban, buscando sustituirlos con producción doméstica.

Con este esquema, se buscaba proteger temporalmente al productor nacional de la competencia externa para que abasteciera el mercado interno de manera exclusiva. Con ello se pretendía producir a mayores escalas y que la industria obtuviera la experiencia necesaria para estar en posibilidades de competir con el exterior.

Los instrumentos utilizados para tal cometido fueron los aranceles y las restricciones cuantitativas a la importación.

Paralelamente, la inversión pública en infraestructura logró orientar e incentivar con gran éxito a la inversión privada, la cual era concebida como un instrumento central para el desarrollo industrial⁸. Asimismo, a partir de los años sesenta (y sobre todo en los setenta) la inversión gubernamental se dirigió crecientemente hacia la esfera de la producción, en empresas cuyos insumos sirvieran para fortalecer las cadenas productivas y el proceso mismo de industrialización, algunas de las cuales fueron de nueva creación en tanto que otras resultaron de la absorción por parte del gobierno. Fue así como el Estado invirtió en la producción de acero, carbón, fertilizantes y papel, entre otras industrias clave.

Estos fueron los aspectos centrales que dieron forma a la política industrial durante los primeros años de funcionamiento de la ISI. Mostraron su efectividad, pues el

⁸ Obras de irrigación, energía eléctrica, petróleo y transportes fueron los sectores de más elevada prioridad para la inversión pública entre 1945 y 1965.

desempeño del sector industrial estuvo asociado a un ritmo de crecimiento económico que no tiene parangón en la historia de nuestro país⁹.

Sin embargo, rumbo a los años setenta empezaron a manifestarse modificaciones en las políticas públicas que, al conjugarse con la presencia de factores externos, hicieron de la ISI un paradigma que comenzó a ser demasiado estrecho para la continuación del crecimiento.

1.2.2 El agotamiento de la ISI y los costos de su prolongación

Varios son los elementos que modificaron la percepción sobre la funcionalidad de la ISI en el crecimiento de la economía mexicana.

El primero de ellos hace referencia al creciente proteccionismo de la planta productiva.

Al pasar de los años, el nivel de restricciones a la importación se incrementó considerablemente, de tal forma que el porcentaje de fracciones arancelarias sujetas a permiso previo –que en 1956 era del 25.3% – llegó a 60% en 1965, a 68% en 1970 y abarcó el 100% para 1982.

Algunos autores consideran que esta sobreprotección provino de la tendencia a mantener fijo el tipo de cambio por largos periodos¹⁰ (periodos en los cuales el nivel de precios interno evolucionó a mayor velocidad que el externo) resultando en la sobrevaluación del tipo de cambio real. Debido a esto, los aranceles, pero sobre todo los controles cuantitativos (permisos y licencias), fueron los instrumentos que intentaron frenar el estímulo hacia las importaciones. (Villarreal, 1974:786)

Al mismo tiempo, esta política determinó que el esfuerzo productivo se encauzara hacia la satisfacción preferencial del mercado interno sobre el externo¹¹.

⁹ Alcanzando tasas de crecimiento del producto manufacturero por encima del 6% anual. (Véase el Capítulo 3)

¹⁰ De 1954 a 1976 la paridad del peso respecto al dólar se mantuvo sin modificación, en 12.50 pesos por dólar.

¹¹ Un mercado interno altamente protegido propicia un nivel elevado de precios, por lo que resulta más atractivo que el mercado exterior.

El resultado fue ocasionar un importante sesgo antiexportador.

En segundo lugar, hay que considerar el cambio en la orientación de la inversión pública y su mayor énfasis hacia el sector paraestatal (empresas productoras), el cual tuvo dos repercusiones. Por un lado, implicó la desatención inminente de la infraestructura física del país, con lo que el impacto económico general detonado fue significativamente más pequeño y concentrado que el que hubiera resultado de la inversión en infraestructura –de la cuál el beneficio es siempre regional, sectorial y nacional. Y por el otro, que al pasar de los años el gobierno se convirtió en dueño de empresas de muy diversa índole: camiones, bicicletas, empresas pesqueras, bares, etc.¹² Desgraciadamente, este desproporcionado crecimiento no respondió a un carácter estratégico que visualizara a mediano y largo plazo a dónde se quería llegar, además de que provocó que el sector industrial fuera menos competitivo y eficiente, ya que, como la propiedad de las empresas públicas está pulverizada, cada miembro de la sociedad presenta pocos incentivos para exigir que la administración pública actúe con eficiencia. Asimismo, presentó un elevado costo para la sociedad, al incidir en el deterioro de las finanzas públicas. (Sánchez, 1994:32-36)

Finalmente, el tercer elemento se refiere a la pérdida de liderazgo y dinamismo del capital nacional frente a las empresas transnacionales (ETN)¹³. La principal repercusión de tal proceso fue la distorsión del patrón de consumo de las familias mexicanas, mismo que se orientó preferencialmente hacia la adquisición de bienes de consumo duradero –principalmente electrodomésticos (cuestión ligada a su vez al problema de la inequitativa distribución del ingreso)–, lo cual determinó una lenta e inadecuada expansión de los consumos de primera necesidad, los cuales, habrían sustentado la industrialización del país en escalas mayores de producción. (Cázar, 1983:157)

¹² En 1938 existían solo 36 empresas en manos del gobierno; para 1970 se habían incorporado 236 empresas más, para 1982 el número de éstas ascendía a 1,155.

¹³ Al respecto véase Fernando Fanj sylber, *La industrialización trunca de América Latina*.

Los tres aspectos antes mencionados (sobrepotección, sobredimensionamiento del sector paraestatal y liderazgo de las ETN- consumo suntuario) son cruciales para entender la evolución del proceso de industrialización y los desequilibrios económicos crecientes en los que el crecimiento industrial incurrió hacia la décadas de los setenta y ochenta.

De esta manera, en la primera mitad de los setenta se observó una ligera disminución en el ritmo de expansión económica. La tasa media anual de crecimiento del PIB – que había sido de 6.7% durante los años sesenta– se redujo a 5.7% entre 1971 y 1975. Pese a la pérdida de dinamismo, el déficit de balanza comercial siguió un curso explosivo, más que triplicándose, puesto que aumentó de -913 mdd en 1972 a -3,191 mdd en 1975. (Cárdenas, 1996:214-222).

La agudización de tal desequilibrio determinó la necesidad de que en 1976 se decretara una devaluación del tipo de cambio (la primera en más de 24 años) y se firmara una carta de intención con el FMI que tenía por objeto la instrumentación de un programa de estabilización, según el cual, en adelante la economía debía guiarse cada vez más por las señales del mercado, lo cual implicaba, entre otras cosas, iniciar el proceso de liberalización de todos los mercados.

Sin embargo, el auge petrolero de la segunda mitad de los setenta y la relativa facilidad para conseguir financiamiento externo hicieron posible reintentar el modelo de desarrollo basado en el mercado interno y continuar con la estrategia. Ambos factores permitieron superar el límite impuesto hacia la capacidad para importar, por lo que el convenio con el FMI sólo se sostuvo durante un año. (Sosa, 1998:174)

Como resultado de lo anterior, el gasto público aumentó sustancialmente (pasó de representar el 30.9% del PIB en 1978 al 40.6% en 1981), incremento que además de continuar con la creación y absorción de empresas se orientó hacia la creación de instituciones y entidades burocráticas.

Esta política se complementó con una actividad altamente regulatoria del Estado. El gobierno estableció todo tipo de regulaciones. En algunos casos se controlaba desde la entrada de nuevos competidores al mercado hasta el nivel de precios y se aplicaban regulaciones específicas en materia de inversión extranjera. Con los años se acumularon leyes, reglamentos, códigos y disposiciones que llegaron a considerarse en serios impedimentos para el desarrollo de la actividad económica. (Sánchez, 1994:26-30)

Asimismo, se intentó seguir las corrientes internacionales vigentes en cuanto a la promoción e incentivos para la actividad industrial tratando de imitar a países que habían tenido éxito planificando su desarrollo industrial. Destaca la promulgación del Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982 (PNDI) como uno de los intentos de llevar a cabo un proceso integral de planificación.

No obstante este intento, una de las críticas que generalmente se hacen a la ISI se refiere a que en ningún momento se hizo un esfuerzo consciente por llevar a la práctica un estrategia de largo plazo basada en una concepción clara de lo que debía ser la estructura industrial de México en el futuro. (CIDE, 1988, p32-34)

Por esta razón, el país nunca dispuso de una política industrial anticipatoria, más bien, reflejó una sucesión de decisiones tomadas en reacción a condiciones externas cambiantes, sin mayor preocupación por la continuidad de las políticas o la congruencia de las mismas.

No obstante, es necesario reconocer que aunque no todas las acciones tomadas respondían a una estrategia bien organizada y definida, sí lo hacían a un objetivo general mas o menos claro: el de industrializar al país. Y los resultados en este sentido son claros, la presencia de las actividades manufactureras en el PIB total pasó del 15 al 22% entre 1940 y 1980. (González, 2002:65)

En un primer momento, el modelo fue virtuoso al conciliar el crecimiento de la actividad económica con la industrialización del país.

En el intento posterior de prolongar el modelo, la expansión conseguida obedeció básicamente al crecimiento exagerado del gasto público, fundamentado a su vez en los amplios ingresos petroleros y el creciente endeudamiento externo.

En este segundo momento se fueron gestando las condiciones para que el país se sumiera, una vez agotadas las fuentes externas de financiamiento, en una de las peores crisis en su historia, la de 1982.

1.2.3 La crisis de la deuda, 1982

De acuerdo a la percepción de diversos economistas, buena parte de la explicación de la crisis de 1982 esta ligada a la elevada expansión económica a que dio pie el descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo y el acceso a cantidades importantes de crédito externo durante la segunda mitad de los años setenta. (Sánchez, 1994:32; Sosa, 1998:185)

Según esta explicación, el crecimiento de la demanda agregada durante la segunda mitad de los años setenta fue muy superior a la capacidad de respuesta del aparato productivo, lo que, por un lado, obligó a realizar importaciones crecientes, y por el otro, presionó al alza el nivel de precios.

La inflación fue acelerándose al tiempo en que el deslizamiento del tipo de cambio resultó insuficiente para compensar su diferencial respecto al exterior. Como resultado, la moneda tendió a sobrevaluarse, lo que provocó una presión adicional en el ritmo de crecimiento de las importaciones y además, la incidencia negativa sobre las exportaciones.

El deterioro creciente de la cuenta comercial necesitó ser cubierto con más endeudamiento externo, público y privado, de ahí que el crecimiento de la economía se hiciera cada vez más dependiente del capital externo.

Simultáneamente, los países del “centro” enfrentaban su crisis de estanflación mediante la implementación de políticas monetarias restrictivas, lo cual hizo que las

tasas de interés internacionales se elevaran considerablemente. Fue entonces cuando los prestatarios mexicanos descubrieron que sus deudas de "dinero barato" se habían vuelto demasiado caras¹⁴. La incapacidad de pago era inminente.

Ante esta situación, el capital externo dejó de entrar al país, al tiempo en que importantes cantidades de capital nacional se fugaron al exterior, mermando considerablemente el nivel de las Reservas internacionales del Banco de México.

El tipo de cambio tuvo que ser fuertemente devaluado (de 25 a 46 pesos por dólar en febrero de 1982) y, el gobierno mexicano se vio obligado a suscribir una nueva carta de intención con el FMI en la que se comprometía a: 1) reducir el déficit público hasta lograr su saneamiento; 2) disminuir los subsidios a la producción de bienes básicos y servicios públicos para propiciar la realineación de sus precios; y 3) evitar la sobrevaluación de la moneda mediante la implementación de una política cambiaria flexible.

En otras palabras, la aplicación de un programa de ajuste y estabilización sumamente severo, cuyas consecuencias en la actividad económica fueron desastrosas¹⁵.

De esta manera se ponía fin a la estrategia de crecimiento vigente a lo largo de las cuatro décadas anteriores y se promovía, en su lugar, la aplicación de políticas tendientes a impulsar el mayor peso del mecanismo de mercado.

Tal lógica respondía a la ola liberalizante que arropaba a la gran mayoría de países en el mundo, según la cual, el Estado era el principal causante de la mala situación económica.

La receta fue clara: restringir el papel del Estado a efecto de dar la mayor amplitud posible al mercado como ente asignador de los recursos.

¹⁴ Las tasas de interés reales aumentaron de -11.8% en 1977 a +16.7% en 1982. (Maddison:56)

¹⁵ Decrecimiento de la producción de -8% en 1983; tasa de desempleo del 8.2% de la PEA; enorme déficit público de 18% del PIB; tasa inflacionaria galopante (98.87%); fuga de capitales (5.8% del PIB); niveles históricos de deuda externa, misma que ascendía a los 89 862.9 millones de dólares y que, virtualmente, era impagable. Un número importante de empresas se encontraba en la situación de no poder seguir operando por carecer de capital de trabajo y de divisas para importar insumos o hacer frente al servicio de su deuda. (González, 2002:82)

1.3 Conclusiones al Capítulo 1

- ◆ La razón primordial en pro de la intervención del Estado en la economía radica en el hecho de que los supuestos en los que descansa la lógica del libre mercado (información completa y mercados perfectos) nunca se cumplen cabalmente en la realidad económica. En este tenor, los países menos desarrollados demandan una participación más significativa y oportuna de sus Estados, que atienda y resuelva la problemática intrínseca a cada cual.
- ◆ Reconociendo: 1) que la industrialización es uno de los elementos más importantes para el desarrollo económico; 2) que las necesidades de mayores niveles de vida son apremiantes en el caso de los países menos desarrollados; y 3) que la magnitud, permanencia y complejidad de los problemas estructurales de estas economías hace imposible suponer que el desarrollo espontáneo (derivado de las libres fuerzas del mercado) pueda cumplir tales expectativas; resulta entonces necesaria y útil la existencia de una política industrial activa que logre orientar y dirigir el rumbo económico hacia la consecución del desarrollo.
- ◆ Bajo esta lógica, entre las décadas de los cuarenta y ochenta del siglo XX el Estado mexicano decide encaminarse dentro de una estrategia de desarrollo sustentada en la ISI. Si bien se reconocía que la industrialización era el medio que permitiría cerrar la brecha respecto al mundo desarrollado, se aceptaba que ella no se daría de manera natural, sino que era necesario que el Estado condujera el proceso. En este sentido, se delinearon y pusieron en práctica toda una serie de medidas encaminadas a fomentar el desarrollo industrial. En un primer momento, el avance del sector industrial permeó al resto de sectores económicos suscitándose una especie de “milagro”, puesto que el crecimiento económico se mantuvo de manera sostenida durante un periodo de tiempo largo. Sin embargo, el desarrollo industrial fue generando desequilibrios crecientes (sobre todo en el ámbito externo) que mermaron la capacidad de incidencia de la industria, llevando al límite real del

crecimiento y, junto con él, al fracaso de la estrategia, así como a su abandono y modificación radical.

CAPÍTULO II

La política industrial mexicana entre 1983 y 2003: veinte años de curso liberal

Este capítulo trata de destacar los aspectos relevantes que dieron forma a la estrategia de política industrial aplicada en nuestro país a lo largo de los últimos veinte años.

En términos generales, ésta ha girado en torno a la lógica de consolidar al mecanismo de mercado como el eje primordial de orientación económica para incidir en el comportamiento del sector privado (primer motor de la estrategia), propiciando así la reconversión del aparato productivo nacional en el sentido de fomentar su vocación exportadora (segundo motor).

De esta manera, el propósito central ha sido volver a generar la confianza en el entorno macroeconómico en aras de promover la inversión privada, razón por la cuál se enfatiza vehementemente sobre la generación de condiciones de estabilidad macroeconómica (única labor del Estado).

Esta lógica ha sido ampliamente compartida por los cuatro gobiernos que han administrado al país en ese lapso de tiempo (MMH, CSG, EZP y VFQ¹), siendo la esencia de la estrategia la misma para cada uno de ellos. Sin embargo, se han presentado características histórico- circunstanciales que es importante contemplar, de ahí que sea prudente analizar su descripción en 3 etapas.

2.1 El cambio de curso

La nueva estrategia de política industrial, originada en respuesta a la crisis de los ochenta, partió de una concepción distinta de la que orientó a las políticas del pasado acerca del papel del Estado, de los empresarios y del mercado en el proceso de desarrollo económico.

¹ Miguel De la Madrid Hurtado, Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo Ponce de León y Vicente Fox Quezada.

Se fundamenta en el postulado de que la economía de mercado es el camino más efectivo para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de su población ya que el funcionamiento eficiente de mercados competitivos permite que los empresarios tomen decisiones de inversión en condiciones que redundarán en la asignación más eficiente de los recursos con que cuenta la economía.

Estas condiciones de mercado (competitivo y eficiente) son las más propicias para fomentar el proceso ahorro- inversión y por ende, el crecimiento económico.

Por lo tanto, el papel del Estado debe reducirse a la creación de un entorno económico que motive la inversión de los particulares, de ahí el énfasis que se propone hacia la estabilidad macroeconómica, cuestión que al mismo tiempo delimita la prohibición de cualquier intento estatal por incidir en el rumbo del mercado.

Es en este sentido en que a partir de 1983 se pone en marcha en nuestro país un paquete de políticas y reformas estructurales encaminadas a propiciar el cambio estructural y la modernización del aparato productivo nacional.

La desregulación económica, la apertura comercial, la privatización de las empresas paraestatales, la liberalización de los flujos de inversión extranjera, la liberalización de los mercados financieros, la liberalización de precios internos y el acotamiento máximo del Estado en sus funciones, son expresiones tácitas de la nueva estrategia que sintetizan la urgencia de retomar al mercado como el criterio fundamental en la asignación de recursos y la guía básica de reestructuración del aparato productivo.

Puesto que las condiciones de competencia interna se juzgaron insuficientes (dada la elevada protección del aparato productivo existente en 1983), se tomó como referente ideal el que la economía se adaptara a la estructura internacional de precios. Este ajuste debía dar lugar a la especialización productiva y aunque esta implicaría la desaparición de empresas y ramas de actividad ineficientes o incapaces de enfrentar las nuevas condiciones de competencia, la presunción era que, tal como lo señala la teoría del comercio internacional, la expansión productiva en aquellas empresas y

ramas que reaccionaran bien debía llegar a superar los efectos destructivos sobre las ramas incompetentes. (Ortiz, 1993:41)

La lógica de la estrategia era que, en función del libre comercio, la economía mexicana aprovechara sus ventajas comparativas y se especializara en la producción de los bienes en los que fuera eficiente, fomentando su exportación, al mismo tiempo en que redujera la producción de aquellos en los que fuera relativamente ineficiente, mismos que convenía más importarlos.

Los contundentes cambios en materia de política industrial que resultaron de la nueva lógica de pensamiento se exponen a continuación. Ellos obligaron a la industria a ajustarse a una realidad radicalmente distinta, cuestión que se tratará de dilucidar en el Capítulo 3.

2.2 La primera fase de la estrategia: ajuste, cambio estructural y reconversión industrial

La crisis de 1982 determinó la decisión del Estado mexicano de aplicar una estrategia de desarrollo muy diferente a la anterior. Esta debía lograr que la industria fuera competitiva a escala internacional y que generara niveles de crecimiento y empleo sostenidos.

La reconversión y modernización del aparato productivo nacional se proponía indispensable.

Se evidenció que, si bien era impostergable un ajuste que permitiera reordenar la macroeconomía, el problema esencial era recrear, sobre bases más sólidas, las condiciones para el crecimiento.

De esta manera, se planteó una estrategia que se estableció a través de dos líneas de acción: una de reordenación económica, que constituyó la respuesta para enfrentar la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía; y otra de cambio estructural, orientada a iniciar transformaciones de fondo en el

aparato productivo para superar las insuficiencias y los desequilibrios fundamentales de la estructura económica.

La primera de ellas, intentaría abatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la escasez de divisas.

Grosso modo, consistía en adecuar el ritmo de expansión de la demanda a la capacidad de respuesta del aparato productivo.

Para tal cometido, se aplicaron toda una serie de políticas contraccionistas: a) una política fiscal altamente restrictiva, tanto por el lado del gasto como de los ingresos (austeridad y disciplina del gasto público; reducción de subsidios y otras partidas de egresos, en particular el rubro de la inversión pública y gasto social; ajuste drástico de precios y tarifas del sector público); b) un esquema cambiario consistente en mantener un tipo de cambio alto que fomentara al sector exportador y propiciara la captación de las divisas necesarias para el abastecimiento de bienes y servicios que requiriera la planta productiva, avanzando, al mismo tiempo, hacia la disminución de la protección con miras a elevar la competitividad de los productos mexicanos en el exterior; y c) una política monetaria bastante restrictiva². (PND 1983-88:115) (Clavijo, 2000:59)

La segunda línea, sería la encargada de recrear las condiciones para la permanencia y estabilidad del crecimiento, lo cual implicaba una reestructuración profunda en la que la modernización y reorientación del sector industrial hacia su vocación exportadora cobraba importancia prioritaria.

Se trataba de ampliar y diversificar las relaciones comerciales con el exterior con la finalidad de reducir la vulnerabilidad de la economía en relación al ciclo económico externo, para lo cual era menester convertir a la actividad exportadora no petrolera (en especial la de la industria manufacturera) en uno de los pilares del desarrollo.

² Misma que contempló la contracción del crédito interno real del banco central a la banca nacionalizada, lo que al conjugarse con la drástica reducción de las corrientes financieras externas vino a magnificar la restricción crediticia del sector privado.

En este sentido, se previeron las siguientes políticas: a) fomento a exportaciones, mismo que se realizó a través del mantenimiento de un tipo de cambio alto, la canalización selectiva del crédito, la reducción y simplificación de trámites para la exportación, y la devolución de los impuestos de importación a insumos utilizados directamente en productos de exportación; b) la racionalización gradual de la protección comercial (apertura) en aras de permitir una industrialización eficiente y más competitiva; c) la celebración de negociaciones comerciales internacionales para buscar la penetración y permanencia de las exportaciones; y d) la modernización del Estado, favoreciendo los procesos de desregulación y descentralización³, promoviendo a su vez, una administración eficiente del sector paraestatal, lo que implicó privatizar aquellas empresas donde no se justificaba la participación del Estado. (PRONAFICE: 77, 91-103)

De esta manera, aparecen en escena los tres elementos puntales que caracterizan a la nueva estrategia: apertura comercial⁴, desregulación económica y privatización de empresas paraestatales⁵.

No obstante, es necesario decir que gracias al severo programa de ajuste y a las apresuradas reformas económicas implementadas, la actividad económica permaneció estancada.

Simultáneamente, el objetivo de bajar la inflación no sólo no se logró, sino que, por el contrario, ésta se aceleró considerablemente⁶.

³ Tales procesos consistieron en la reducción y eliminación de cualquier procedimiento o acción estatal que sujetara y/o entorpeciera la actuación del sector privado.

⁴ La primera etapa de la apertura comienza en 1984 con la disminución del porcentaje de importaciones sujetas a control (permiso previo), mismo que pasó de 100 a 83.5 por ciento. Para 1985 éste porcentaje llega a 30.9%, al tiempo en que son eliminados los controles cuantitativos a un amplio número de fracciones arancelarias, pasando de 8 000 a alrededor de 900. Al ingresar al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) en 1986, México se compromete a continuar con la sustitución de controles directos por aranceles, así como a reducir la tasa arancelaria máxima, misma que pasa de 100 a 45 por ciento. Para 1988 ésta se ubica en 20%, finalizando así la primera etapa. (Calva, 1997:77)

⁵ En 1983 el Estado participaba en 63 ramas de actividad con 1155 empresas paraestatales. El número de desincorporaciones (que incluye la privatización de empresas) determinó que a finales de 1984 existieran 1049 entidades. El proceso de desincorporación apenas iniciaba. Entre 1985 y 1988 éste se intensificó, determinando que a fines de 1988 el número de paraestatales apenas llegara a 412.

Lo anterior determinó la aplicación de un programa heterodoxo de estabilización que empezó a funcionar a partir de la entrada en vigor del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) a fines de 1987, cuyo objeto fundamental fue la fijación concertada de los precios clave de la economía (salarios, precios y tipo de cambio).

El marco de tal programa fue la continuación y profundización de las reformas estructurales.

La instrumentación de dicho pacto funcionó como una de las piezas angulares de la estrategia durante la siguiente fase. A partir de ese momento, el control de la inflación se consolidó como el punto focal de la estrategia. (Bouchain, 1995:124)

2.3 La segunda fase: estabilización económica y modernización industrial

La segunda etapa de la estrategia inicia con el reconocimiento del fracaso de la primera para lograr los objetivos planteados. Si bien aduce que la estrategia implementada fue la correcta (inició el cambio estructural) admite que los resultados obtenidos no fueron los mejores. (PND 1989-94: 10-11).

De tal suerte, el reto que se planteó fue lograr la recuperación del crecimiento económico con estabilidad de precios.

Se aseguraba que nuestro país no era inmune a los acontecimientos de interdependencia entre naciones que estaba ocurriendo a nivel mundial (léase globalización), razón por la cuál era mejor insertarse en ese ámbito que relegarse del mismo, por lo que eran necesarias importantes medidas de modernización que permitieran estar mejor preparados para competir internacionalmente y actuar con mayor eficiencia, con objeto de que el país aprovechara la oportunidad que se le presentaba.

⁶ Siendo la inflación anualizada para 1987 de 132% frente a 59% de 1982. (Calva, 1997:77)

De esta forma, la estabilización económica y la modernización industrial fueron las dos pautas básicas de acción.

La primera de ellas, fue llevada a cabo a partir de la aplicación de un programa heterodoxo de búsqueda y logro del control inflacionario.

Este consistió básicamente en la utilización del tipo de cambio como ancla inflacionaria, implementando un deslizamiento del peso frente al dólar a un ritmo menor que el diferencial inflacionario entre México y EE.UU., lo cual desembocó en la sobrevaluación creciente del peso. (Clavijo, 2000:72)

Tal política fue complementada con la fijación concertada de precios y salarios a través de los diversos “pactos” que firmaron los sectores empresarial, laboral y gubernamental, además de la continuación en la aplicación de políticas macroeconómicas tendientes a propiciar que la demanda agregada no rebasara la capacidad de respuesta de la oferta (austeridad en el gasto público, fortalecimiento de los ingresos públicos y política monetaria astringente).

Por su parte, la estrategia de modernización industrial planteó la existencia de un aparato productivo más competitivo interna y externamente, así como de un Estado moderno, promotor y articulador de las actividades en las que la acción libre e individual de cada agente se tradujera hacia el interés colectivo (la vieja idea de la mano invisible), lo cual implicaba la conformación de un sistema claro de reglas económicas, que alentara, en vez de atrofiar, a la iniciativa privada.

En los hechos, lo anterior implicó la continuación y profundización de las reformas estructurales de mercado.

De esta manera, la apertura comercial⁷ obedeció a la doble necesidad de, por un lado, aumentar la eficiencia y participación de los sectores exportadores en el

⁷ El proceso de apertura se radicalizó en esta segunda etapa. Entre 1989 y 1993 la dispersión arancelaria se redujo a sólo cinco tasas (0, 5, 10, 15 y 20%) y la tarifa promedio cayó a 10.4%, mientras que las importaciones sujetas a permiso previo casi desaparecieron. Asimismo, se firmaron y entraron en vigor diversos convenios y acuerdos de

mercado mundial mediante el acceso a insumos internacionales a precios competitivos, pero también, a reducir los márgenes de ganancia de los productores locales para contribuir a la contención inflacionaria, a través de la mayor competencia con productos foráneos.

Se argumentó que modernizar la economía no era querer hacerlo todo nosotros mismos, sino concentrarnos más en aquello en que éramos relativamente más eficientes. Que la consolidación y fortalecimiento de la apertura ampliaría la capacidad adquisitiva del sector exportador y abriría la posibilidad de importar los insumos y bienes de capital necesarios para la modernización de la planta productiva. (PND 1989-94:69 y 70 y PRONAMICE: 15)

Asimismo, la modernización del Estado obligó a la modernización del sector paraestatal, por lo que el programa de desincorporación de entidades públicas se intensificó⁸.

Igualmente, se acentuó el proceso de desregulación económica orientado a promover la mayor competencia interna, reduciendo la intervención del Estado⁹.

Este proceso incluyó la promulgación de una nueva Ley de Inversiones Extranjeras, misma que posibilitó una mayor participación de productores extranjeros¹⁰.

En el mismo sentido giró la liberalización del sistema financiero y bancario¹¹.

libre comercio: Grupo de los Tres (con Colombia y Venezuela, 1990); con Chile (1992); y con EE.UU. y Canadá en 1994. (González, 2002:82 y Clavijo, 2000:23)

⁸ Entre 1989 y 1993 se vendieron empresas con gran poder de mercado y viabilidad económica. Sectores estratégicos como la telefonía, instituciones financieras (18 bancos y diversas instituciones: arrendadoras, aseguradoras, etc.), Aeroméxico, Mexicana de Aviación, Grupo DINA, compañías mineras como Cananea, siderúrgicas, etc., pasaron a manos del sector privado. De 412 paraestatales que existían en 1988 quedaron sólo 99 en 1993. (Calva, 1997:79)

⁹ En este sentido, diversos artículos constitucionales fueron modificados (3.5, 11, 25, 26, 27, 28, 73, 74, 76, 89, 123, 131, 133, 134), así como la legislación secundaria (la Ley Federal de Competencia Económica y la Ley de Comercio Exterior). Se eliminaron programas sectoriales y de estímulos fiscales y financieros como el de bienes de capital, el de la industria farmacéutica, la industria de la computación, etcétera. Los únicos programas que siguieron fueron los de la promoción de exportaciones (PITEX, ALTEX, ECEX, DRAWBACK, etc.) y el de la Industria Automotriz. (Sánchez, 1994:61, González, 2002:82 y Clavijo, 2000:54)

¹⁰ La proporción de actividades abiertas a participación extranjera mayoritaria se elevó a 91% del total.

¹¹ En 1989 el encaje legal existente (reserva obligatoria de los bancos) del 51% se sustituyó por un coeficiente de liquidez del 30%, mismo que a su vez se sustituyó en 1991 por uno de reserva voluntaria. Asimismo, entre 1991 y

La implantación del paquete heterodoxo, aunado a las reformas estructurales antes mencionadas, permitió bajar rápidamente la inflación, aunque a costo de acelerar la demanda de importaciones, ensanchando la brecha comercial. Paradójicamente, lo anterior fue considerado como un éxito natural de la estrategia, puesto que se pensó que la importación de bienes de capital traería consigo la modernización industrial. (Ordóñez, 1997:85)

El gobierno supuso que la estabilidad macroeconómica induciría transformaciones estructurales microeconómicas que convertirían al sector manufacturero en el motor de la estrategia vía crecimiento de exportaciones.

Para tal efecto, la liberalización de importaciones se convirtió en el elemento crucial. Se supuso que las compras foráneas de insumos más baratos tenderían a ajustar los precios internos y a eliminar el sesgo antiexportador. Sin embargo, la política antiinflacionaria, al requerir un tipo de cambio fijo y una tasa de interés atractivamente alta, literalmente se "volteó" en contra de la planta productiva nacional, generando desincentivos generalizados en contra de ella¹².

El resultado de lo anterior fue la reversión de la industrialización orientada a las exportaciones por una especie de industrialización orientada a las importaciones. (Dussel, 1995: 463)

La presión excesiva sobre el sector externo pudo ser cubierta mientras las entradas de capital fueron abundantes. La entrada de capital adquirió un fuerte dinamismo, en parte por las expectativas que generaban la privatización de grandes empresas paraestatales (Telmex y el sistema bancario principalmente) y la firma de un tratado comercial con EE.UU. No obstante, estas corrientes de capital retroalimentaron la

1992 se privatizaron todos los bancos en manos del Estado, siendo el criterio para su desincorporación el mayor precio ofrecido en subasta. (González, 2002:86)

¹² Mantener fijo el tipo de cambio influyó en la pérdida de competitividad, misma que incidió en la mayor dinámica de las importaciones, en la sustitución de producción interna por éstas y en el rompimiento de los encadenamientos productivos internos. Por su parte, la contracción del gasto público y el alza de la tasa de interés frenaron la demanda agregada y junto con ella el ritmo de expansión. (Huerta, 1999(a):110)

apreciación cambiaria y aceleraron el consumo, lo cuál retroalimentó el desequilibrio comercial.

El estallamiento de la guerrilla en Chiapas (1° de enero de 1994) y una serie de acontecimientos violentos de índole política¹³ impidieron la continuación del ingreso masivo de capitales, lo que aunado a la negligencia de las autoridades a dejar que las cosas se ajustaran debido al año electoral (dejar que el tipo de cambio alcanzara su valor real) generó mayor desconfianza, lo cuál determinó la fuga creciente de capitales, el derrumbe de la bolsa de valores, la reducción de las reservas internacionales del Banco de México, y finalmente, la devaluación del tipo de cambio en diciembre de 1994.

La devaluación y el aumento en la tasa de interés subsiguiente causaron severos estragos en el sector bancario debido a los problemas de liquidez e insolvencia de las empresas.

La crisis bancaria agravó aún más la situación de la esfera productiva lo que hundió al país en una serie de quiebras y, una vez más, en la depresión económica de 1995. (Huerta, 1999(a):111)

No obstante que en ese momento había quedado demostrada la falacia que significaba la estrategia seguida, paradójicamente, en la siguiente fase se ha insistido frenéticamente en la aplicación de los mismos preceptos que le dieron sustento (estabilidad económica y reformas estructurales), aquellos que profundizaron los rezagos productivos, las fuertes presiones sobre el sector externo y la mayor vulnerabilidad externa.

2.4 La tercera fase: el nuevo ajuste y la persistencia en las políticas

La tercera y última fase de la estrategia arranca con la crisis de 1994 y se extiende hasta el presente (2003). Se considera lo anterior debido a que, aunque el periodo

contempla dos administraciones diferentes (EZP de 1995 a 2000 y VFQ de 2001-2003), las medidas aplicadas por cada una de éstas empatan perfectamente entre sí.

En general, ambas consideran esencial continuar con la aplicación de políticas tendientes a lograr la estabilidad económica y el cambio estructural.

En este sentido, la primera de ellas encaminó su estrategia a superar la crisis de 1994.

Para tal efecto, se aplicó un paquete de políticas restrictivas consistente en un plan de choque (de freno en seco de la economía) orientado hacia la reasignación de la producción hacia la exportación (mediante el mantenimiento de un tipo de cambio subvaluado), la reasignación del gasto interno (reducción de importaciones vía devaluación) y la severa contracción de la demanda agregada a través de una política monetaria restrictiva (contracción de la masa monetaria y elevación de las tasas de interés) y una política fiscal fuertemente contraccionista (reducción de la inversión y gasto públicos, alza de precios y tarifas del sector público y alza de impuestos).

En otras palabras, se trataba de aplicar, otra vez, un severo programa de ajuste ortodoxo.

Al mismo tiempo, se insistió en la necesidad de consolidar e intensificar los cambios estructurales, puesto que, bajo la lógica imperante de mercado, el sector exportador debía liderar la fase de recuperación, situación que requería que la planta industrial fuera más competitiva. (PND 1995-00:140)

Lo anterior tuvo varias implicaciones.

La primera de ellas fue la actualización de los programas de fomento a la exportación (PITEX, etc.), extendiendo sus beneficios a los proveedores de exportadores finales (exportadores indirectos), en especial a las empresas de menor tamaño.

¹³ El asesinato del candidato oficial a la presidencia, Luis Donaldo Colosio (23 de marzo de 1994) y el asesinato del líder del PRI, José Francisco Ruiz Massieu (noviembre de 1994).

Asimismo, el proceso de apertura fue consolidado con la firma y entrada en vigor de tratados de libre comercio con los siguientes países: Bolivia (1995), Colombia y Venezuela (1995), Costa Rica (1995), Nicaragua (1998), Honduras, Guatemala y El Salvador (2000), Israel (2000), y la Unión Europea (2000). (González, 2002:82)

En cuanto a la privatización de empresas paraestatales, los esfuerzos se concentraron en la concesión de importantes servicios y atribuciones del Estado en materia de comunicaciones y energía.

Destaca, en este sentido, la desincorporación de servicios del transporte ferroviario, administración portuaria, telefonía y telecomunicaciones por vía satélite, aeropuertos y carreteras; así como ciertas concesiones en materia de conducción y generación de electricidad, en la petroquímica secundaria y para permitir la participación del sector privado en la conducción, transporte, almacenamiento, distribución y comercialización del gas natural. Igual o de mayor importancia las impuestas al sector financiero en el sentido de abrir oportunidades al capital externo, así como las medidas de desregulación y eliminación de restricciones para la participación de la iniciativa privada, nacional y extranjera, en materia de generación de infraestructura. (PROPICE: 29)

Estos elementos fueron eficaces al propiciar la reactivación de las exportaciones, componente puntal de la recuperación económica mexicana entre 1996 y 2000.

Sin embargo, hay que reconocer que buena parte de esa recuperación obedeció a la influencia que ejerció el ciclo largo de expansión de la economía norteamericana –que inició en 1992 y terminó en 2000– precisamente a través de la demanda de exportaciones.

Para algunos autores resulta innegable que la economía mexicana creció de 1996 a 2000 debido a que EE.UU. estaba creciendo. Las exportaciones fueron el motor del crecimiento, puesto que el mercado interno se encontraba completamente retraído, resultado de la política de ajuste subsiguiente a la crisis de 1995. (Huerta, 2002:13)

Esta situación estaría corroborando el hecho de que la economía mexicana estuviera ya en ese momento más identificada con el funcionamiento propio de una economía de mercado.

Lamentablemente, implicaría también su mayor vulnerabilidad y dependencia respecto al ciclo económico externo, puesto que en cuanto éste entró en su fase recesiva (en el nuevo siglo), la economía mexicana también lo hizo.

Esta cuestión ha oscurecido los tres primeros años de gobierno de la actual administración (VFQ).

Ello ha sido así justamente porque la lógica del actual régimen empata perfectamente con el precepto de continuar con la eliminación de todo aquello que intervenga, dificulte y obstruya el funcionamiento libre de los mercados.

Si bien el lema de campaña fue el del “cambio”, ha quedado plenamente demostrado que más que de que de cambio la política seguida ha sido de continuidad, siendo la expresión más fiel la adopción de la estabilidad económica como el objetivo prioritario a ultranza, por encima de cualquier otro objetivo.

En el mismo sentido opera el énfasis en la continuación del cambio estructural, necesario para hacer que la economía “funcione mejor y los mercados sean más eficientes”. (PND 2000-06:56)

De tal manera, la estrategia ha girado en torno a la aplicación de un paquete de políticas macroeconómicas destinado prioritariamente a la manutención de la estabilidad macroeconómica. Este se ha fundamentado en: a) una política monetaria restrictiva, considerada como el principal instrumento para el control de la inflación; b) una política de finanzas públicas sanas, que evite que se conviertan en un factor de desequilibrio, situación que entraña una estricta disciplina fiscal y la austeridad del gasto público; y c) la libre flotación del peso, esto es, evitar sistemáticamente la sobrevaluación del tipo de cambio real. (Clavijo, 2000:79)

De la mano de lo anterior, ha sido impulsado el proceso de desregulación y simplificación administrativa tendiente a dar seguridad jurídica al establecimiento, promoción y mantenimiento de empresas, asegurando condiciones de competencia.

Asimismo, se ha propiciado una mayor participación del sector privado en la oferta y mejoramiento de la infraestructura y los servicios públicos.

De igual manera, se ha promovido la expansión de los mercados externos mediante la negociación de acuerdos comerciales con distintos países y regiones, y se ha insistido vehementemente en las reformas energética, fiscal y laboral, aunque hasta ahora han sido rechazadas por el congreso.

Sin embargo, lejos de cumplir la promesa de campaña de crecer al 7% anual, las políticas anteriores han configurado un contexto de parálisis y estancamiento que claramente se ve reflejado en el lento y bajo ritmo de crecimiento alcanzado hasta ahora¹⁴.

Si bien para 2004 la situación se proyecta mejor, dista mucho de lo ofrecido en campaña, puesto que se espera un crecimiento mayor de 3 por ciento.

Detrás de este desempeño se encuentran por lo menos dos elementos bien identificados.

El primero de ellos, ya mencionado, corresponde al debilitamiento de la economía mundial, mismo que se ha transmitido a México a través de una importante caída en la demanda de exportaciones.

El segundo, se relaciona al debilitamiento de la demanda interna proveniente del endurecimiento de las políticas fiscal y monetaria. En un principio, tales medidas obedecieron a que se consideró necesario reducir el ritmo de expansión del PIB, el

¹⁴ A partir del último trimestre de 2000 el PIB comenzó a registrar un crecimiento cada vez más lento hasta registrar, en los dos últimos trimestres de 2001, tasas negativas de crecimiento. De tal suerte, en 2001 se tuvo un crecimiento muy cercano a 0%, en 2002 uno menor a 1% y en 2003 uno menor a 2 por ciento.

cual se juzgó muy elevado en el primer trimestre de 2000 (7.9 según el Banco de México).

Sin embargo, lo curioso del asunto está en que estas políticas han persistido incluso en la etapa de franca recesión (últimos tres años), determinando su naturaleza procíclica y mostrando la obsesión de las autoridades en el logro de una tasa inflacionaria similar a la de EE.UU.¹⁵.

De esta manera, mientras que en EE.UU. se tomaron las medidas que se creyeron convenientes para salir de la recesión –una agresiva política monetaria expansiva de la Reserva Federal consistente en recortes a la tasa de interés de los fondos federales, seguida de una política fiscal igualmente expansiva que contempló la reducción de impuestos por 1.35 billones de dólares en los próximos años, sin mencionar el auge de la industria bélica y sus efectos de arrastre sobre la economía–, en México se ha mantenido una actitud pasiva que sostiene que nada debe hacerse para atemperar o superar la recesión, puesto que desaparecerá tan pronto retorne la prosperidad a EE.UU.

Mientras que en EE.UU. se aplican políticas expansivas consideradas benéficas para su país y que no responden a las recetas ideológicas que imponen al resto del mundo, en nuestro país continúa el empeño en los dogmas fundamentalistas de mercado, demostrando la fidelidad a la ortodoxia en materia de política económica.

Y aunque en últimas fechas las autoridades mexicanas han señalado la necesidad de recobrar el mercado interno para crecer, el problema es que solo son declaraciones, puesto que no se vislumbra ninguna medida real encaminada a tal propósito.

¹⁵ El corto monetario del Banco de México ha sido acrecentado en diversas ocasiones, de la misma manera en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) ha desplegado una política fiscal altamente restrictiva. Se afirmó que la política monetaria restrictiva debía complementarse con la política fiscal para que el gasto agregado no presionara el nivel de los precios. (SHCP, Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública. Cuarto trimestre de 2000)

La dinámica en torno al mercado interno exige flexibilizar la política monetaria y fiscal, lo que se contrapone con el objetivo a ultranza de continuar hacia la disminución de la inflación.

De tal suerte, no hay motor externo ni interno para el crecimiento. Por un lado, el bajo crecimiento de la economía de EE.UU. opaca el desenvolvimiento económico exportador, considerado desde 1983 como el eje de crecimiento de la economía mexicana. Por el otro, las políticas contraccionistas dirigidas a reducir la inflación impiden condiciones de crecimiento del mercado interno.

Sin embargo, la recuperación de la economía mexicana no se dará de manera espontánea, como supone el gobierno. No serán las libres fuerzas del mercado las que saquen a la economía de la recesión. Por el contrario, tales fuerzas han configurado el contexto recesivo existente.

Parece indispensable buscar una estrategia alternativa que posibilite el crecimiento y que enfrente exitosamente los grandes rezagos productivos y sociales nacionales, promoviendo un desarrollo más homogéneo, equitativo y justo.

Un gobierno como el mexicano no puede darse el lujo de permanecer como espectador del deterioro creciente de las condiciones de vida de la población. Deben emplearse las políticas disponibles para moderar los efectos del ciclo económico.

El dilema entre desarrollo espontáneo y desarrollo dirigido sigue latente.

2.5 Conclusiones al Capítulo 2

- ◆ La estrategia de política industrial aplicada en nuestro país en los últimos veinte años se fundamenta en el argumento que considera que debe ser el mecanismo de mercado el eje que, a través de la asignación de los recursos, determine la orientación y rumbo del desarrollo industrial y nacional. De tal forma, el razonamiento consiste en quitar todo aquello que obstaculiza el libre funcionamiento de los mercados, por lo que los preceptos en lo que se basa son: no-intervención; no-selectividad; no-protección; y no-regulación.
- ◆ En términos generales, la lógica de la estrategia se manifiesta en la preocupación por la reconversión industrial en el sentido de la consolidación de un sector manufacturero especializado en la producción de aquellos productos competitivos a nivel internacional, esto es, una industrialización exportadora.
- ◆ Al identificarse perfectamente con la ideología liberal, la política industrial delineada encaja perfectamente con un perfil "pasivo", con énfasis en la aplicación de políticas macroeconómicas generales (no discriminatorias) y la vehemente creencia en las bondades del mercado.
- ◆ En este sentido, se percibe una clara subordinación de la estrategia al objetivo de la estabilidad económica. La cuestión es que la obstinación por el control inflacionario ha mermado la capacidad de crecimiento de la economía mexicana.
- ◆ Bajo esta idea, el costo social de implementar un ajuste económico permanente ha sido muy alto. Se trata, por lo tanto, de una estrategia que en el afán de cumplir cabalmente con los dogmas fundamentalistas del mercado ha profundizado gravemente las grietas socio- económicas de la nación mexicana.

CAPÍTULO III

Caracterización del desarrollo manufacturero entre 1983 y 2003

Una vez que hemos completado la descripción referente a la estrategia de política industrial seguida en México durante los últimos veinte años, a continuación se intenta caracterizar la evolución del sector manufacturero nacional en respuesta a ella.

El interés radica en destacar cómo ha reaccionado la manufactura al cambio estructural.

De esta manera, este capítulo se compone de varias secciones.

En la primera de ellas analizamos la importancia creciente que la manufactura presenta en la producción y comercio exterior nacionales.

En la siguiente, se estudia el problema de la caída del ritmo de crecimiento del producto manufacturero, así como lo relacionado con su sostenibilidad.

En la tercera se analiza lo referente a la dinámica de crecimiento del comercio exterior, apuntando el éxito exportador conseguido, sin perder de vista la creciente penetración de importaciones inherente a él.

La cuarta sección trata de mostrar la alta y creciente dependencia de la manufactura hacia las importaciones y el recrudescimiento de la restricción externa al crecimiento, fenómenos en gran parte derivados de la estrategia de política industrial seguida.

Finalmente, la última sección hace referencia a los cambios y modificaciones más importantes que se han dado al interior del sector, tratando de mostrar la respuesta diferenciada que presentan las principales ramas de actividad que conforman la manufactura, mostrando el carácter altamente heterogéneo de éstas.

Consideraciones estadísticas

La contabilidad nacional de nuestro país agrupa las diferentes actividades económicas realizadas en él a través de una clasificación general llamada “por Gran División”. Esta clasificación está conformada por nueve elementos que son: 1 Agropecuario, Silvicultura y Pesca; 2 Minería; 3 Industria Manufacturera; 4 Construcción; 5 Electricidad, Gas y Agua; 6 Comercio, Restaurantes y Hoteles; 7 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones; 8 Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler; y 9 Servicios Comunales, Sociales y Personales.

El análisis que se pretende conformar aquí está enfocado únicamente al tratamiento de la Industria Manufacturera (Gran División 3). Esta consideración deriva de la importancia que posee esta rama dentro del total industrial¹.

De la misma manera, la Industria manufacturera se encuentra conformada por nueve partes: I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco; II Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero; III Industrias de la Madera y Productos de Madera; IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales; V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos del Caucho y Plásticos; VI Productos de Minerales no Metálicos, excepto Derivados del Petróleo y Carbón; VII Industrias Metálicas Básicas; VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo; y IX Otras Industrias

Las primeras cuatro secciones están encaminadas al análisis del comportamiento general del sector, en tanto que en la última se hace un estudio más particular, a nivel divisional.

Además, es importante mencionar que todo el capítulo excluye el tratamiento de la industria maquiladora de exportación, a efecto de evitar distorsiones y medir el impacto neto de las políticas en el comportamiento de la manufactura.

¹ La Industria Manufacturera participa con alrededor del 70% de la producción total del sector.

3.1 Importancia creciente de la manufactura

El objetivo de esta sección es mostrar la preponderancia creciente que ha adquirido el sector manufacturero en la economía mexicana.

El Cuadro 1 muestra la participación de la manufactura en la producción y comercio exterior nacionales de 1980 a 2000².

La principal apreciación que se extrae del análisis hace hincapié en la importancia creciente –y diferenciada– que adquiere el sector a lo largo del tiempo.

Cuadro 1
Participación promedio de la manufactura en la producción y comercio exterior nacionales
1980-2000
Porcentajes

Rubro	1980	1990	2000
PIB	17.7	18.0	19.8
Exportaciones*	23.0	55.4	77.2
Importaciones*	87.1	91.2	93.3

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/>
Cuadros A, B y C del Anexo Estadístico.

Notas: *Sin maquiladoras.

Si bien el avance en cuanto a producción es mínimo (de 17.7% que ostenta en 1980 pasa a 18 y 19.8% en 1990 y 2000, respectivamente), en el caso de los rubros del comercio exterior es bastante marcado.

Por un lado, se presenta una participación notablemente creciente en la exportación, donde el indicador evoluciona rápidamente de 23% en 1980 a 55.4% en 1990 y a 77.2% en 2000.

Por el otro, la participación inicialmente alta en las importaciones, 87.1% del total en 1980, tiende a acentuarse, llegando a representar más del 93% en 2000.

En este sentido, el sector manufacturero tiende a representar la mayor parte del comercio exterior, por lo que podría argumentarse que la estrategia implementada ha

² En este caso se eligieron los años de 1980, 1990 y 2000 por que son años de mayor estabilidad no contemplan los efectos –sobre todo en el comercio exterior– de la recesión económica, como en el caso de 1983 y 2003.

tenido éxito al conformar un sector manufacturero exportador, como se tenía pensado que sucedería.

Sin embargo, es necesario decir que constituye sólo un éxito parcial, puesto que la participación en las importaciones continúa siendo muy alta, además de que se ha acrecentado, lo cual tiene importantes repercusiones, situación que se tratará de dilucidar en la tercera y cuarta secciones de este capítulo.

3.2 Caída en el ritmo de expansión del producto

Hemos hablado ya de la importancia creciente que adquiere la manufactura. Es necesario introducimos ahora al problema del crecimiento económico, el cual, realmente es un problema apremiante, dada la imperiosa necesidad de crecer a altas tasas de manera ininterrumpida con la finalidad de generar el nivel de empleo y remuneraciones que requiere una población mexicana en constante aumento.

La cuestión a dilucidar aquí es que a partir de 1983 la manufactura nacional –así como la economía en su conjunto– no encuentra la senda del crecimiento, de tal suerte que, hasta el momento no ha sido posible apuntalar un proceso de crecimiento aceptable y permanente, por lo que la economía se ha habituado a la crisis.

El Cuadro 2 presenta la tasa de crecimiento de la producción manufacturera por periodos de análisis.

La observación más importante gira en torno a la sustancial caída en el ritmo de crecimiento que sucede a partir de 1983.

Entre 1961 y 1982 el PIB manufacturero creció a un ritmo de 6.6% promedio anual, mientras que de 1983 a 2003 lo hizo sólo al 2.7%, una notable reducción.

No obstante, la dinámica de crecimiento no fue constante a lo largo del periodo. En el “sexenio de crecimiento cero” el ritmo de expansión del producto se redujo sensiblemente a 0.6%, mostrando el virtual estancamiento de la producción y la gravedad de los efectos de la crisis de 1982 en el desempeño del sector.

En el segundo periodo, el crecimiento se reanuda alcanzando tasas que promedian más de 4%, situación que hizo pensar que se había recobrado la senda expansiva, aunque la crisis de 1994 cortó tajantemente tal percepción.

Cuadro 2
Tasa de crecimiento promedio anual del PIB manufacturero por periodos, 1961-2003
Porcentajes

Indicador	Periodos					
	1961-1982	1983-2003	1983-1988	1989-1994	1995-2000	2001-2003
PIB Manufacturero	6.6	2.7	0.6	4.3	5.7	-2.2

Fuente: Cálculos propios con información de:

1961-1982: INEGI, SCNM, BIE, Estadísticas de Contabilidad Nacional: <http://www.inegi.gob.mx/>

1983-2002: Banco de México, Indicadores económicos y financieros: <http://www.banxico.org.mx/>

Notas: La tasa de crecimiento de los periodos considerados se obtuvo a través del promedio aritmético de las tasas anuales

Al importante retroceso de 1995 (-4.9%) siguió una recuperación paulatina en el nivel de actividad. De tal manera, entre 1995 y 2000 se alcanza una tasa de 5.7%, mayor a la del periodo anterior pero aún lejos de la obtenida entre 1961 y 1982.

El hecho de que el cambio de poder en el 2000 haya transcurrido sin la aparición de la tradicional crisis transexenal puede ser considerado como un acierto. Sin embargo, es un acierto a medias, ya que es importante hacer hincapié en lo alarmante de la situación económica actual, donde el PIB manufacturero ha caído a razón de -2.2% promedio por año en los tres años de administración foxista (2001-2003).

La cuestión de fondo es, por lo tanto, que el sector manufacturero no ha podido acceder al crecimiento sostenido. Más bien, ha entrado en un proceso de freno y arranque en el que apenas comienza la recuperación económica surgen presiones – derivadas de la estructura productiva– que resultan en la interrupción brusca del crecimiento.

Veamos ahora el curso que siguió el comercio exterior manufacturero.

3.3 Éxito exportador asociado a un elevado dinamismo importador

Esta sección analiza la dinámica de crecimiento de exportaciones e importaciones con objeto de destacar el vuelco externo de la manufactura y sentar las bases para el análisis respecto a su mayor dependencia hacia las importaciones.

Es necesario tener en cuenta que, desde su inicio, el énfasis de la estrategia de reestructuración industrial giró en torno a elevar permanentemente las ventas al exterior de productos industriales.

Ciertamente, la estrategia ha sido exitosa, puesto que la economía mexicana ha pasado de un patrón exportador sustentado en el petróleo a otro con sustento en la manufactura³ (Cuadro 3).

Cuadro 3
Composición de exportaciones totales (1980 - 2000) y tasa de crecimiento promedio anual del comercio exterior manufacturero (1983-2003), ambos sin maquiladoras.
Porcentajes

Composición (exportaciones totales)			Crecimiento (com. ext. man.)	
Rubro	1980	2000	Rubro	1983-2003
Petroleras	60.9	17.1	Exportación	16.1
Manufactureras	23.0	77.2	Importación	12.6
Otros	-83.9	-94.3		

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México. Cuadros B y C del Anexo Estadístico.

Notas: Las tasas de crecimiento promedio de los periodos fueron calculadas a partir del promedio aritmético de las tasas anuales.

Esta transformación ha obedecido al gran crecimiento de las exportaciones manufactureras, las cuales evolucionaron a una tasa promedio de 16.1% anual entre 1983 y 2003, muy por encima del ritmo de crecimiento de la producción (2.7 por ciento).

Sin embargo, se trata de un éxito relativo, ya que está íntimamente ligado a un elevado dinamismo importador que alcanza una tasa de 12.6% promedio anual.

³ En 1980, más del 60% de la exportación nacional correspondía a petróleo, mientras que 23% a la industria manufacturera. Para 2000 la situación es radicalmente distinta, puesto que el 17% corresponde a petróleo, en tanto que el 77% al sector manufacturero.

Evidentemente, es un crecimiento menor al de la exportación, pero no debemos perder de vista los valores absolutos de los que ambos indicadores parten en 1983 (Cuadros B y C del Anexo Estadístico). Mientras que las exportaciones inician en 5.4 mil millones de dólares (mmdd), las importaciones lo hacen en 7.1 mmdd, de tal suerte que para 2003 las exportaciones llegan a 65.3 mmdd y las importaciones alcanzan los 102.1 mmdd, lo que arroja un déficit de magnitudes considerables.

El hecho es que el éxito obtenido en la consolidación de un sector exportador predominantemente manufacturero se ve fuertemente opacado por el elevado dinamismo importador intrínseco.

Por otra parte, es necesario visualizar otra consideración de suma importancia.

Dado el diferencial de crecimiento existente entre producción y exportaciones manufactureras, es de esperar que un porcentaje creciente de la producción esté siendo destinado hacia la exportación.

En 1980 las exportaciones manufactureras correspondían al 9.5% del PIB del sector (Cuadro 4). Ese porcentaje se elevó considerablemente en las siguientes décadas, de tal forma que hacia el año 2000 llegó a representar el 62.6 por ciento. El vuelco externo es indiscutible.

Cuadro 4
Coeficiente de exportación y cobertura de la producción doméstica y las importaciones en la demanda interna manufacturera
1980 - 2000

Indicador	1980	1988	1994	2000
Exportaciones/PIB	9.5	30.6	34.3	62.6
CPDDIM ¹	66.9	60.6	46.4	27.6
CMDIM ²	33.1	39.4	53.6	72.4

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México y del INEGI.

Cuadros A, B, C y D del Anexo Estadístico.

Notas: Exportaciones e importaciones sin maquiladoras.

Datos contruidos a partir del PIB manufacturero a precios corrientes y el valor de las operaciones del comercio exterior manufacturero en dólares convertido a pesos a través del promedio mensual del tipo de cambio.

¹Cobertura de la producción doméstica ($PD=PIB-X$) en la demanda interna manufacturera ($DIM=PIB-X+M$).

²Cobertura de las importaciones (M) en la demanda interna manufacturera.

Asimismo, es posible reconocer también que una proporción ascendente del mercado interno está siendo satisfecha por importaciones. Hacia 1980 alrededor del 67% de la

demanda interna manufacturera era satisfecha por producción doméstica (aquella que se dirige al mercado interno y que es igual al PIB menos las exportaciones), mientras que el restante 33% era cubierto con importaciones. Al pasar el tiempo, esta situación se revirtió por completo, puesto que hacia el año 2000 el porcentaje de cobertura doméstica se redujo a 27.6%, mientras que el correspondiente a la importación alcanzó el 72.4% de la demanda interna.

Sin duda, ya en 1980 existía un importante nivel de dependencia respecto a las importaciones, en gran medida derivado del nivel de desarticulación productiva concerniente al carácter "trunco" de la industrialización nacional y al subdesarrollo. Sin embargo, es esencialmente a raíz del cambio de estrategia –y de las políticas aplicadas en torno a ella– que esta situación se intensifica.

En este sentido, las empresas con menor desempeño competitivo –primordialmente enfocadas al mercado interno– han tenido que ceder importantes espacios del mismo a la producción foránea (desplazamiento de producción interna final por importaciones); pero también, y junto con las empresas más competitivas –predominantemente orientadas al exterior y fuente del éxito exportador manufacturero–, han contribuido de manera trascendental a la elevada importación de bienes intermedios y de capital derivada de la tradicional insuficiencia productiva nacional así como de la mayor desintegración propiciada.

De tal manera, el costo del éxito alcanzado al lograr que una proporción mayor de la producción se oriente hacia la exportación (vuelco externo) ha sido una mayor penetración de importaciones.

Bajo la lógica de la estrategia, lo anterior es considerado como un resultado natural, ya que, según la teoría neoclásica, la especialización productiva tenderá a generar por sí misma los incentivos suficientes para que los recursos implementados en ramas incompetentes sean trasladados hacia las ramas de mayor competitividad,

traduciéndose lo anterior en la mayor productividad y eficiencia general y, por lo tanto, en el crecimiento sostenido.

No obstante, este mecanismo automático dista mucho de suceder en la realidad actual de la manufactura mexicana, ya que el bajo nivel de integración productiva ha reducido el poder de arrastre de las exportaciones, constituyéndose así en el principal factor estructural de la imposibilidad para acceder al crecimiento económico sostenido, como se verá a continuación.

3.4 Agravamiento de la restricción externa al crecimiento

A lo largo de las últimas décadas se han realizado diversos estudios que ponen de manifiesto el problema de la restricción externa al crecimiento de la economía mexicana. (Villarreal 1974; Casar 1983; Zermeño 1995; Bendesky 1997; Loría 1995, 1999; Huerta 2003, etcétera).

Grosso modo, ésta consiste en la incapacidad que en determinado momento impone el sector externo a la economía de un país para alcanzar el crecimiento sostenido. Su sustento proviene de la idea de que el proceso de crecimiento de una economía en desarrollo (subdesarrollada) trae aparejados importantes requerimientos de divisas – necesarias para adquirir el monto de importaciones que demanda el elevado grado de desarticulación de la estructura productiva interna–, de tal forma que cualquier mengua en la disponibilidad de éstas puede llegar a provocar el estrangulamiento del sector externo (imposibilidad para seguir importando) con la consecuente interrupción del crecimiento.

Plantea pues, la posibilidad de que la dinámica de crecimiento económico de un país lleve, intrínsecamente, a su propio límite.

En este sentido, es importante recordar que la ISI fracasó precisamente debido a esta cuestión. Su planteamiento general era una crítica al patrón de especialización productiva recomendado por la teoría del comercio internacional, de tal suerte que,

pretendía resolver el problema de la dependencia externa a través de un intenso y rápido proceso de industrialización mediante el cual se redujera el coeficiente de importaciones de la manufactura en el intento de romper la restricción externa al crecimiento. (Loría, 1995(b):52)

De esta manera, el éxito en tal empresa dependía en gran medida del nivel de accesibilidad a las divisas necesarias para encarar el proceso de industrialización. De hecho, el alto crecimiento alcanzado fue posible gracias a que hasta 1981 la economía mexicana tuvo un gran acceso a divisas, básicamente por dos fuentes principales: 1) las generadas por la exportación de productos del sector agropecuario; y 2) las provenientes de la exportación de petróleo y el endeudamiento externo.

Sin embargo, ambas formas de financiamiento tuvieron consecuencias importantes: la primera de ellas contribuyó a la descapitalización del sector agropecuario, en tanto que la segunda incrementó peligrosamente la vulnerabilidad externa del proceso.

El resultado: la crisis estructural de 1982, donde la restricción externa –magnificada por el problema de la deuda– puso fin al crecimiento económico y a la estrategia en el que éste estuvo sustentado.

La nueva estrategia planteó desde sus inicios la transformación (modernización) del aparato productivo con objeto de eliminar por completo la restricción externa, dando pie a un nivel de crecimiento sostenido y estable. Se trataba de consolidar un aparato productivo capaz de autofinanciar su proceso de crecimiento, esto es, una industria exportadora especializada en aquellos bienes en los que se tuviera una eficiencia mayor, con los cuales se obtendrían las divisas necesarias para adquirir aquellos cuya producción interna resultara más costosa o imposible, mismos que era mejor importar.

Claramente se puede advertir cómo este argumento aboga hacia la necesidad de fracturar la restricción externa. Sin embargo, en su fundamentación menosprecia un concepto clave: la dependencia externa.

Esta situación es, a mi modo de ver las cosas, una de las principales razones del fracaso de la estrategia en tal empresa. Y es así, precisamente porque estamos hablando de una economía subdesarrollada, como lo es la mexicana, que presenta importantes deficiencias en su estructura productiva; que ha sido golpeada por reiterados shocks económicos; por una apertura comercial abrupta e indiscriminada; y por una política económica que, en el afán del control inflacionario a ultranza, ha tendido permanentemente a la contracción económica.

Estos y otros factores han contribuido a la penetración masiva de importaciones, situación que ha desarticulado aún más la estructura productiva, contrarrestando los efectos propulsivos que el sector exportador pudiera imprimir.

La cuestión de fondo es que el sector externo continúa siendo el "talón de Aquiles" de la economía mexicana. (Zerneño, 1995:4)

En este contexto, pensar que sólo con fomentar la exportación es suficiente, dejando de lado la cuestión de la dependencia, no resuelve el problema de la restricción externa al crecimiento, antes bien, la ha agravado.

3.4.1 Intensificación de la dependencia estructural hacia las importaciones

En este sentido, la presente sección trata de mostrar la creciente dependencia de la manufactura hacia las importaciones. Con tal objeto, construí un indicador aproximado al concepto de elasticidad- ingreso que pretende mostrar el impacto que genera la variación de una unidad de crecimiento del ingreso (PIB) sobre las importaciones. Este indicador fue construido a partir del cociente entre la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones y la correspondiente al PIB manufacturero⁴.

⁴ Es importante mencionar que los datos utilizados para tales cálculos se encuentran a precios constantes, en dólares para las importaciones (deflactados a través del Índice general de precios de las importaciones) y en pesos para el PIB (cuya base es 1993=100) (Cuadro E del Anexo Estadístico).

Los resultados son presentados en el Cuadro 5, de donde categóricamente se concluye que durante nuestro periodo de estudio la elasticidad- ingreso de las importaciones se ha incrementado considerablemente.

Entre 1970 y 1982 las importaciones manufactureras crecieron 11.9% promedio anual, mientras que el producto aumentó a razón de 5.5% anual; en el periodo 1983-2003, la tasa de crecimiento de las importaciones fue de 10.8%, pero el PIB creció sólo a razón de 2.7 por ciento. Por lo tanto, la elasticidad fue de 2.1 y 4.0, respectivamente.

Cuadro 5
 Manufactura: aproximación al concepto de la elasticidad- ingreso de las importaciones
 1970-2003

Periodo	Crec. PIB	Crec. Importaciones	Elasticidad- ingreso
1970-1982	5.5	11.9	2.1
1983-2003	2.7	10.8	4.0

Fuente: Cálculos propios con información del INEGI, BIE, SCNM: <http://www.inegi.gob.mx/>; Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/>; y La Economía Mexicana en Cifras, Nafinsa, Edición 1986, p. 323.
 Cuadro E del Anexo Estadístico.

Los datos indican que en el primer periodo un punto porcentual de crecimiento del producto estuvo asociado a un crecimiento del doble en las importaciones, mientras que en el segundo, ese mismo punto estuvo vinculado a un crecimiento cuatro veces mayor.

Con lo anterior, se demuestra la intensificación de la dependencia manufacturera hacia las importaciones⁵.

La situación anterior nos lleva a otra consideración muy importante, íntimamente relacionada, que se trata a continuación.

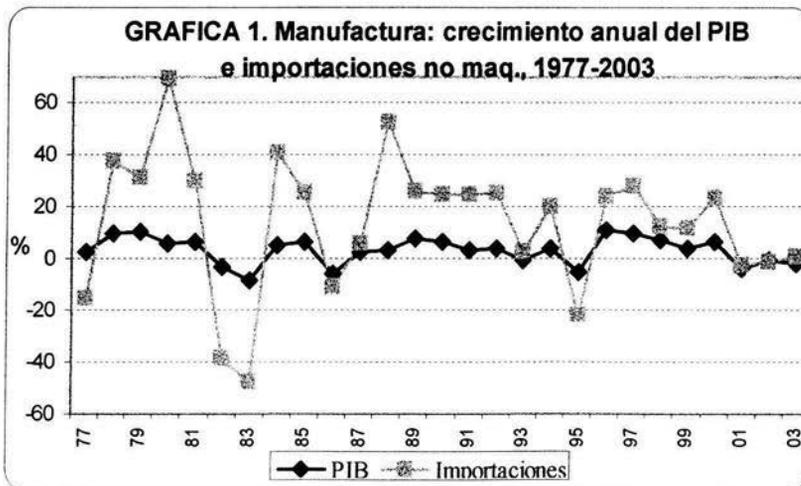
⁵ Otros estudios han llegado a la conclusión de que el crecimiento económico es una de las causas del aumento de las importaciones pero no la única ni la más importante. Confiere especial atención al desplazamiento de producción nacional por importada derivada de la apertura comercial y la sobrevaluación cambiaria. Tales afirmaciones no afectan la conclusión central de esta sección, al contrario, la refuerzan. (Zermeño, 1995:5, Dussel, 1995:463)

3.4.2 Exaltación del círculo vicioso entre crecimiento, deterioro externo y crisis

El problema de la alta dependencia hacia las importaciones determina que apenas comience el crecimiento económico, la dinámica de la importación se acelere considerablemente, evolucionando a un ritmo mayor que el de la producción, e incluso, por encima del que presenta la exportación, puesto que, el carácter fragmentado y desarticulado de la estructura productiva determina que se tengan altos requerimientos de importaciones para llevar a cabo la oferta manufacturera, tanto doméstica como externa.

Las Gráficas 1, 2, 3 y 4 ayudan a corroborar lo anterior.

En los periodos de auge –o recuperación, según se quiera ver– (1978-1981, 1988-1992+1994 y 1996-2000⁶) la dinámica de crecimiento de las importaciones sobrepasa de manera importante la correspondiente al PIB⁷ (Gráfica 1).



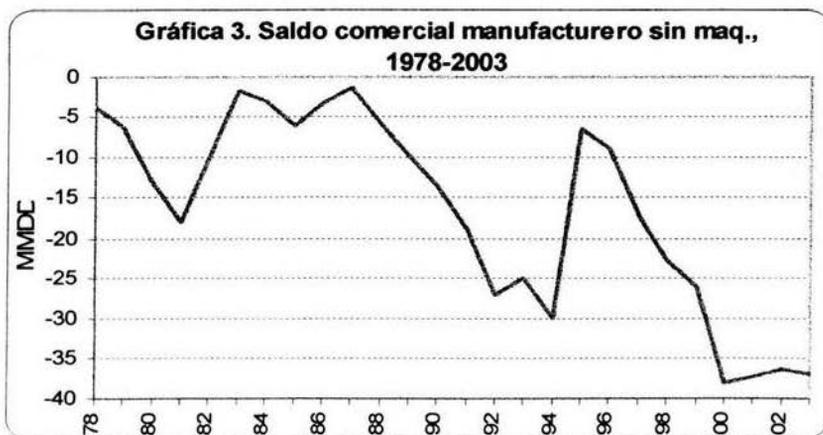
⁶ He considerado pertinente determinar el subperiodo 1982-1987 como recesivo, debido a que el nivel productivo de 1981 (178 637.5 mdp) sólo es alcanzado hasta 1988 (178 416.1 mdp). Por otro lado, añado el año de 1994 al periodo 1988-1992 porque estimo que corresponde a la misma lógica de funcionamiento del sistema (expresado en la política económica, así como en los resultados obtenidos), de tal modo que no es posible explicar el comportamiento de 1994 sólo en base a las características específicas coyunturales de ese año, sino en estrecha relación con el periodo inmediato anterior.

⁷ De hecho, en esa selección de años las importaciones promedian un crecimiento anual de 29.4%, mientras que el PIB uno de 6.8 por ciento.

Al mismo tiempo, esos periodos corresponden a los años en que la brecha comercial se amplía sensiblemente, mostrando también la mayor evolución absoluta de las importaciones respecto a las exportaciones (Gráfica 2).



El hecho es que cuando la producción manufacturera crece, el saldo comercial se deteriora sustancialmente (Gráfica 3).



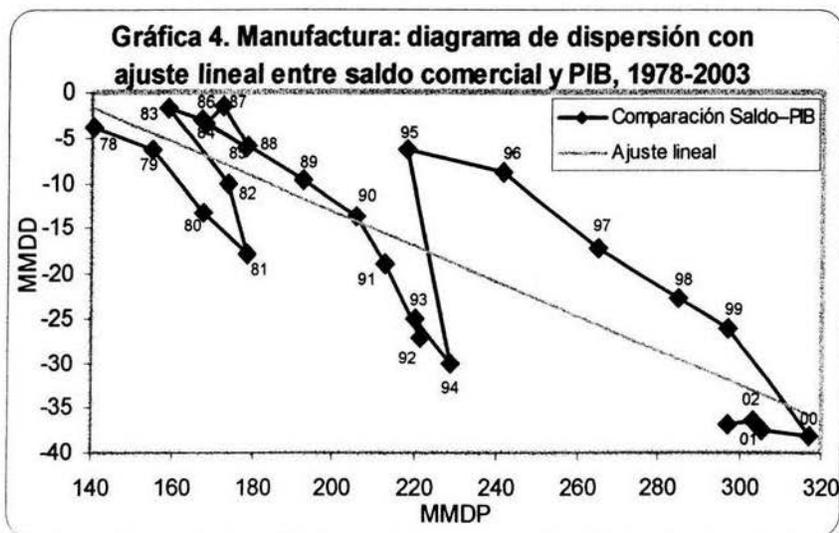
En este sentido, se tienen tres "grandes momentos" del desbalance externo derivados de los tres periodos de auge considerados: 1981, con un déficit de -17 945 millones de dólares (mdd); 1994 con uno de -30 033 mdd; y 2000, con una cifra de -38 059 millones de dólares.

Si bien en los años críticos (1982-1987 y 1995) los saldos negativos se reducen importantemente, nunca se toman superavitarios.

El asunto es que la manufactura nacional presenta desequilibrios negativos permanentes que se agravan peligrosamente en las fases de expansión, situación que evidencia la existencia de serias insuficiencias productivas al interior del sector y pone de manifiesto el nivel de fragilidad externa del crecimiento económico.

Esta consideración se encuentra en la base de la explicación del por qué a la manufactura nacional le es imposible mantener un proceso sostenido de expansión económica.

En este sentido, para comprender mejor la relación entre producción y saldo externo construí, siguiendo la metodología de Loría, 1999:72, un diagrama de dispersión con ajuste lineal entre ambas variables (Gráfica 4).



De esta gráfica se extrae la conclusión referente a la trayectoria sureste que presenta la línea del ajuste lineal de los datos, la cual corrobora la relación negativa existente entre producto y balance externo. Esto implica que a medida que la producción aumenta (crecimiento) el saldo comercial se torna progresivamente deficitario.

Así, en los periodos de auge (1978-1981, 1988-1992+1994 y 1996-2000) la producción se incrementa, pero el déficit comercial se deteriora importantemente. De la misma manera, en los años y periodos recesivos (1982-1987, 1993, 1995 y 2001-2003) la producción se contrae y el desbalance comercial se corrige importantemente⁸.

Las aseveraciones anteriores demuestran la asociación negativa entre crecimiento y deterioro externo. El punto a analizar ahora es si esa relación se ha agravado o no, en respuesta a la mayor dependencia estructural hacia las importaciones.

Para tal cometido, de nueva cuenta siguiendo la metodología de Loría, 1999:75, elaboré un indicador aproximado al costo de oportunidad (trade off) existente entre ambas variables, el cual mide el impacto que genera un punto porcentual de crecimiento del PIB en el deterioro externo.

Los resultados se muestran en el Cuadro 6, donde se comprueba que en nuestro periodo de estudio ha habido un empeoramiento de la tradicional relación perniciosa antes aludida, lo cual significa que, en promedio, un punto porcentual de crecimiento del PIB genera un mayor deterioro de la cuenta comercial.

En el periodo 1971-1982 un punto porcentual de crecimiento estuvo asociado a un deterioro externo de -135 mdd, mientras que en 1983-2003, ése punto porcentual implicó un deterioro mucho mayor, -467 mdd.

De igual manera, así como el ritmo de crecimiento del producto entre uno y otro periodos no es el mismo, el margen de deterioro comercial también difiere.

⁸ Aunque es necesario mencionar que entre 2001 y 2003 la caída de la producción no ha ido acompañada de una corrección importante de la cuenta comercial, situación que llama la atención, puesto que, como hemos observado, debería esperarse una mejora en el balance externo, lo cual no ocurre. Antes bien, el déficit comercial se ha mantenido en niveles particularmente altos que superan los 35 000 mdd. Por otro lado, la disminución de la producción debería haber traído como consecuencia una disminución proporcionalmente mayor en las importaciones (dada la elasticidad ingreso), situación que tampoco ocurre, puesto que el PIB se redujo a razón de -2.2% promedio anual en esos tres años, mientras que las importaciones sólo en -1.0 por ciento. La cuestión de fondo es pues, determinar por cuánto tiempo será posible mantener tal desbalance, sobre todo si consideramos que una vez que el crecimiento se reanude se tendrán mayores presiones hacia el deterioro externo, reavivando la problemática referente a la sostenibilidad del crecimiento.

Mientras que la dinámica de crecimiento cae sustancialmente en el segundo periodo (de 5.5 a 2.7% promedio anual), el deterioro del saldo comercial se incrementa considerablemente (de -741 a -1 271 mdd en promedio por año). Por tal razón, en la actualidad un menor ritmo de expansión del producto se haya vinculado a un deterioro mayor del saldo externo.

Cuadro 6
Manufactura: crecimiento económico y saldo comercial, 1971-2003

Años	PIB ¹	SCM ²	Trade Off ³
1971-1982	5.5	-0.741	-0.135
1983-2003	2.7	-1.271	-0.467
Principales periodos de auge			
1978-1981	8.1	-3.846	-0.475
1988-1992+1994	5.0	-5.112	-1.028
1996-2000	7.8	-6.328	-0.806

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/> y La Economía Mexicana en Cifras, ed. 1986.

Notas: Metodología seguida de Loria, 1999:75.

¹Tasa de crecimiento promedio anual. (Promedio aritmético de los datos anuales)

²Saldo comercial manufacturero, variación promedio anual en mdd.

³Costo de oportunidad entre crecimiento y balance Externo. Mide el impacto que genera un punto porcentual de crecimiento del PIB sobre el balance externo en mdd.

Asimismo, la comparación entre los periodos de auge –que son aquellos en los que se manifiesta en mejor medida el impacto negativo del crecimiento en el deterioro externo– arroja resultados interesantes.

Entre 1978 y 1981 el elevado ritmo de crecimiento obtenido (8.1% promedio anual) agravó el déficit comercial a razón de -3 846 mdd por año, implicando que un punto porcentual de crecimiento tuvo un deterioro de -475 mdd en el saldo externo.

En el siguiente periodo, 1988-1992+1994, una menor tasa de crecimiento (5.0%) estuvo asociada a un mayor deterioro externo (-5 112 mdd por año), significando un mayor costo del crecimiento en el deterioro externo (-1 028 mdd en promedio por año).

Finalmente, en el último periodo (1996-2000), una tasa de crecimiento de 7.8% (menor a la del primer periodo pero mayor a la del segundo) causó el mayor deterioro en el déficit comercial (-6 328 mdd por año), aunque la incidencia unitaria

del crecimiento en el saldo comercial disminuyó, ya que entrañó un deterioro de -806 mdd⁹.

Con lo anterior se demuestra el agravamiento de la asociación negativa entre crecimiento económico y saldo comercial.

Para concluir el análisis de esta sección es necesario llevar a cabo la explicación de la forma en que el desequilibrio externo restringe el crecimiento, es decir, en que da pie al inicio de la fase crítica, misma que completa el círculo vicioso: crecimiento, deterioro externo y crisis.

El deterioro comercial, y por tanto de la cuenta corriente, requiere para su manutención –e implícitamente para la manutención del crecimiento económico– la compensación por el lado de la cuenta de capitales, a fin de equilibrar la balanza de pagos. Esto se logra a través de la entrada de capital, ya sea bajo la forma de inversión extranjera (directa y de cartera) y/o endeudamiento externo (público y privado).

Mientras los capitales entren, el crecimiento continúa. Sin embargo, éste se detiene cuando las expectativas sobre la sostenibilidad del proceso –y por tanto, sobre la situación económica– se modifican, lo que frena la entrada de capitales y propicia su salida, llevando al estrangulamiento del sector externo (incapacidad para financiar importaciones y hacer frente a las obligaciones internacionales).

Al mismo tiempo, la estabilidad de los mercados se ve trastocada, situación que afecta al tipo de cambio y a la tasa de interés –presionando hacia su depreciación acelerada y alza súbita–, con lo que se ven afectadas las variables de la esfera real: inversión, consumo y producción. (Huerta, 1999:110)

⁹ Ciertamente, hacia el tercer periodo se observa una disminución del impacto negativo del crecimiento. Sin embargo, para poder afirmar que esta tendencia se mantendrá en el mediano y largo plazos será necesario esperar a ver cómo reacciona el sector externo una vez que la manufactura recobre la senda del crecimiento.

En el mismo sentido actúa la adopción de las políticas contraccionistas (disciplina fiscal y monetaria) destinadas a “aliviar” el desbalance externo y al control de la inflación, misma que se dispara con la devaluación.

El resultado: la limitación efectiva del crecimiento.

Esta es la forma en que funciona la restricción externa, en estrecha relación con la alta dependencia hacia las importaciones.

La explicación a esta situación se encuentra, desde mi punto de vista, en el carácter insuficiente típico de la estructura productiva nacional, pero también –y en gran medida–, en la mayor fragmentación y desarticulación propiciada por las políticas y reformas aplicadas en las últimas décadas.

Ambos instrumentos (políticas y reformas) han atentado en contra de la planta productiva, las primeras debido a que en su afán sistemático –casi dogmático– de control inflacionario han impuesto severas restricciones a la oferta y desarrollo del sector; y las segundas, debido a que, en virtud de la búsqueda de la eficiencia productiva, han facilitado la penetración masiva de importaciones, atentando contra el nivel de integración de la planta productiva nacional.

Esos son los resultados a que ha llevado la aplicación rigurosa de los dogmas fundamentalistas de mercado. Al amparo de ellos, francos procesos de desindustrialización y desmantelamiento de la planta productiva nacional han prosperado.

Analicemos ahora lo que ha acontecido al interior del sector manufacturero.

3.5 Alta Heterogeneidad divisional

El sector manufacturero nacional agrupa un conjunto de actividades, industrias y empresas bastante disímiles entre sí. Contempla actividades que van desde la producción de bienes de consumo (alimentos p.e.) hasta la de bienes de producción (maquinaria p.e.).

De tal suerte, la heterogeneidad entre las unidades que la conforman es enorme, por lo que sería ilógico pensar que los resultados de los análisis de las secciones anteriores pudieran aplicarse al pie de la letra a cada una de las partes que la constituyen. Se tienen, en este sentido, reacciones específicas que es importante tratar de señalar.

Por tal motivo, la presente sección intenta hacer un análisis al interior del sector en uno de sus primeros rangos de jerarquización, mismo que corresponde a las nueve divisiones de actividad que lo integran. Precisamente el objetivo es mostrar el alto grado de heterogeneidad entre las partes y su mayor ensanchamiento en respuesta a la estrategia de política industrial implementada.

3.5.1 Preponderancia de la División VIII en la producción y comercio exterior manufactureros

La primera consideración del análisis se refiere a la evidente reducción del ritmo de crecimiento que ocurre durante nuestro periodo de estudio (Cuadro 7)¹⁰. Todas las divisiones ven menguar su tasa promedio de expansión, aunque es importante destacar que algunas de ellas se han visto mucho más afectadas que otras.

Cuadro 7
Tasa de crecimiento promedio anual por periodos y modificación de la estructura productiva al interior de la manufactura
1983-2003

PERIODO	Manufactura	División I	División II	División V	División VIII	Resto (III,IV,VI,VII y IX)
Tasa de crecimiento promedio anual %						
1961-1982	6.6	5.3	5.4	9.2	8.9	6.2
1983-2003	2.7	2.6	0.5	2.5	4.4	2.2
Participación al interior de la manufactura %						
1983	100.0	28.1	11.6	16.7	19.9	23.7
2003	100.0	26.7	7.0	15.1	29.4	21.8

Fuente: Cálculos propios con información de
1960-1982: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México
1983-2003: Banco de México. Información Económica y Financiera.

Sin lugar a dudas, destaca la dramática caída de la División II, misma que virtualmente se ha estancado, puesto que presenta una tasa de crecimiento de apenas

¹⁰ Es importante mencionar que para hacer más accesible el análisis lo he concretizado a las cuatro divisiones manufactureras de mayor preponderancia: I, II, V y VIII (en especial ésta última). Éstas representan en conjunto alrededor del 75% de la producción del sector, además de que su participación es creciente.

0.5% anual en promedio durante los veinte años contemplados (1983-2003). Por esta razón, pierde importancia en su participación, puesto que pasa de representar el 11.6% del producto del sector en 1983 al 7% en 2003. Es necesario decir, entonces, que esta división ha sido una de las más golpeadas.

En situación parecida se encuentran las divisiones I, V y el "Resto". Todas presentan ritmos de crecimiento menores a los del total (2.6, 2.5 y 2.2 frente a 2.7%, respectivamente) razón por la cual disminuyen su contribución al producto del sector. La primera de ellas, de 28.1 a 26.7 (con lo que pierde el primer lugar en preponderancia, sustituida por la División VIII); la segunda, de 16.7 a 15.1%; y el Resto, de 23.7 a 21.8 por ciento.

Por el contrario, la División VIII presenta, comparativamente, la mejor tasa frente al promedio (4.4 vs. 2.7%), situación que le hizo ganar participación, puesto que pasó de representar el 19.9% del producto manufacturero en 1983 al 29.4% en 2003, la mayor participación.

Por lo tanto, esta división es la que ha resultado menos afectada en términos de crecimiento.

No obstante, muestra un desempeño aún más excepcional en su dinámica y contribución al comercio exterior manufacturero (Cuadro 8).

Presenta la mejor dinámica en el rubro de la exportación (21.8% frente a 16.1% del total), razón por la cual incrementa notablemente su peso relativo (pasando de representar 30.5% en 1983 a 64.4% en 2003).

Al mismo tiempo, es la única división que registra una dinámica de importación menor a la del promedio (12.3 frente a 12.6%, respectivamente), por lo que su participación tiende a disminuir un poco (de 56.6 a 53.8), aunque se mantiene en niveles muy altos (más del 50 por ciento).

Como resultado de lo anterior, avanza hacia su menor preponderancia en la contribución al déficit comercial, pues de representar el 70% en 1983 alcanza el 55% en 1994 y 49.5% en 2000.

Cuadro 8

Tasa de crecimiento promedio anual y modificación de la estructura del comercio exterior al interior de la manufactura 1983-2003

Periodo/Rubro	Manufactura	División I	División II	División V	División VIII	Resto (III,IV,VI, VII y IX)
Tasa de crecimiento promedio anual %						
Exportaciones	16.1	9.7	19.6	13.3	21.8	14.2
Importaciones	12.6	16.3	26.5	12.7	12.3	17.6
Estructura de las exportaciones %						
1983	100	13.3	3.5	28.4	30.5	24.3
2003	100.0	6.5	5.9	12.5	64.4	10.7
Estructura de las importaciones %						
1983	100	7.4	0.7	22.4	56.6	12.9
2003.0	100.0	6.8	4.6	21.5	53.8	13.3
Estructura del Saldo comercial %						
1981	100	2.2	1.2	10.6	70.1	4.6
1994	100	7.7	4.0	18.8	55.8	9.5
2000	100	3.2	-1.7	34.0	49.5	7.0

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/>
Cuadros B y C del Anexo Estadístico.

En contrasentido, la División V incrementa sustancialmente su contribución al desbalance externo, ya que en 1981 contribuyó con el 10.6%, mientras que en 1994 lo hizo con 18.8% y en 2000 con el 34 por ciento. La razón de ello estriba en su mayor deterioro comercial, derivado de que disminuye su participación en las exportaciones (de 28.4 a 12.5%) al tiempo en que mantiene casi inalterada su participación en las importaciones (de 22.4 a 21.5%).

Por otra parte, mientras que la División I tiende a disminuir su participación en ambos rubros del comercio exterior (de 13.3 a 6.5% en exportaciones y de 7.4 a 6.8% en importaciones), la División II tiende a incrementarla (de 3.5 a 5.9% y de 0.7 a 4.6%, respectivamente), transformando, ésta última, su contribución al saldo externo al obtener un superávit comercial en 2000.

De esta manera, las líneas anteriores corroboran la existencia de una estructura productiva y del comercio exterior manufacturero donde el grado de heterogeneidad tiende a acentuarse.

Por lo tanto, es evidente que no es posible generalizar el éxito exportador del sector – ni su dinamismo importador– a todas las divisiones que lo constituyen como si éstas se comportaran de la misma manera.

Una sola división es la que concentra la mayor parte de la producción, exportaciones e importaciones (División VIII), además de que lo hace de manera creciente. Tal avance se hace en detrimento de las demás divisiones, situación que indica la tendencia hacia una mayor polarización al interior del sector.

Es necesario recordar entonces, que la estrategia de desarrollo seguida en nuestro país a partir de 1983 puso especial atención en torno al cambio estructural del aparato productivo nacional en el sentido de que, mediante la re-asignación eficiente de recursos que proveyera el mecanismo de mercado sería posible transformar la estructura productiva, haciéndola más competitiva y eficiente, logrando de esta manera su modernización.

Ciertamente, la estructura actual de la manufactura es diferente de la que se tenía a principios de los ochenta. Sin embargo, hay que tener mucho cuidado al momento de precisar si las políticas gubernamentales han o no propiciado su modernización –e implícitamente, su mayor eficiencia y productividad–, ya que es muy probable que de la misma manera en que sólo una división es la que ha salido beneficiada, al interior de ésta sólo algunas ramas lo hayan sido, así como sólo algunas industrias y sólo un número limitado de empresas lo hayan logrado.

De esta forma, así como aquellas entidades que han conseguido sobrevivir a la competencia y que se han adaptado mejor al entorno económico delineado son aquellas que han permanecido en el mercado y que se han modernizado, resulta

lógico pensar que las que no han tenido la misma suerte cuando no se han rezagado han tenido que desaparecer.

Ello es así debido a que porcentajes crecientes del mercado interno están siendo satisfechos con importaciones.

En este sentido, es vital reconocer que los resultados de la modernización económica no han sido propagados al conjunto de las actividades manufactureras, ni al resto del sector industrial, ni a los demás sectores de la actividad económica. Los beneficios de la reestructuración industrial se encuentran muy concentrados, e inclusive, se ha dado lugar a una mayor heterogeneidad al interior de la manufactura.

3.6 Conclusiones al Capítulo 3

- ◆ Indudablemente, el desempeño del sector manufacturero nacional ha sufrido transformaciones importantes en los últimos veinte años. Un aspecto crucial corresponde a la importante caída generalizada en el ritmo de expansión del producto, además de que no hay una recuperación sostenida de la actividad, esto es, el crecimiento es interrumpido constantemente.
- ◆ Otra de ellas concierne a la alta vocación exportadora conseguida. No obstante, existe un problema de déficit comercial permanente que da fe del hecho de que persistentemente las importaciones tienden a crecer a un ritmo mayor al de las exportaciones. La cuestión es que el éxito exportador conlleva un alto dinamismo importador (elevada penetración de las importaciones al mercado interno), situación que ha propiciado la mayor desarticulación del aparato productivo.
- ◆ Al mismo tiempo, y como consecuencia de lo anterior, se demuestra el agravamiento del tradicional problema de la restricción externa al crecimiento. Situación que impide alcanzar la expansión económica sostenida.
- ◆ De la misma manera, se tiene que reconocer que los logros en cuanto a modernización del aparato productivo se encuentran muy concentrados. Sólo algunas actividades (en particular la División VIII) han logrado asimilar la mayor competencia y han conseguido modernizarse y reestructurar sus procesos. Las empresas que no han podido incrementar sus niveles de competitividad se han estancado o han desaparecido, teniendo que ceder terreno a las importaciones. Esta situación fue contemplada desde el momento mismo en que se decidió cambiar la estrategia, puesto que el proceso de reconversión industrial implicó que aquellos bienes cuya producción no fuera eficiente o rentable en el país, conviniera más importarlos. Esa concesión ha sido muy importante, desde mi punto de vista, puesto que ha respaldado el elevado dinamismo importador observado, teniendo como gravísima consecuencia el desplazamiento de producción nacional por importada, propiciando la mayor desarticulación del tejido industrial.
- ◆ Por tal motivo, no se ha conseguido aumentar la productividad y eficiencia del aparato productivo como tal. Grandes contingentes han quedado rezagados de tal proceso: la heterogeneidad y polarización de la estructura productiva se han incrementado notablemente.
- ◆ Precisamente ha sido el mercado el mecanismo que ha dirigido estos cambios. Sin embargo, lo antes mencionado presenta claramente un contexto bastante cuestionable respecto a la conveniencia de continuar con un esquema como el descrito, teniendo muy en cuenta la posibilidad de replantearlo, modificarlo y/o adecuarlo en función de las necesidades de desarrollo de la nación mexicana.

CAPÍTULO IV

El caso de la Industria Automotriz Mexicana: un arquetipo exitoso

El caso de Industria Automotriz Mexicana (IAM) ha sido un buen ejemplo de la posibilidad de llevar a cabo un proceso exitoso de reconversión industrial.

Ciertamente, parte de este resultado se debió a factores netamente externos (reestructuración internacional del sector), aunque también, y en mucho, a la aplicación de una política industrial activa por parte del Estado.

La IAM se consolida en los años sesenta al amparo de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, desde muy temprano (años setenta) la política gubernamental empieza a manifestar su deseo de implementar un esquema que combinara la sustitución de importaciones con la promoción de exportaciones.

El cambio general de la estrategia industrial (1983) determinó que el énfasis se orientara en su totalidad al segundo aspecto, relegando la sustitución de importaciones. No obstante, a diferencia de lo ocurrido con otros sectores, las políticas implementadas para lograr el cambio estructural del sector (apertura y desregulación) siguieron un curso propio, al ser aplicadas de manera gradual. De hecho, el TLCAN – que institucionalizó la apertura comercial– le otorgó un tratamiento preferencial al definir un largo periodo de gracia hacia la liberalización casi total (10 años), constituyendo así un caso único de transición gradual entre políticas “nacionalistas” y políticas de libre mercado.

Esta situación ha permitido al sector mantener una dinámica de crecimiento realmente excepcional.

Sin embargo, el abandono total de la política industrial a partir de 2004 plantea un gran desafío, puesto que en los últimos años han empezado a acentuarse los problemas relacionados con la baja capacidad de arrastre del sector y la creciente

penetración de importaciones al mismo, situaciones que cuestionan seriamente el papel que esta teniendo para el desarrollo nacional.

En este sentido, este capítulo pretende analizar la trayectoria del sector automotriz mexicano en estrecha relación con las políticas gubernamentales que a lo largo del tiempo delinearon y determinaron su desempeño.

El objetivo final es mostrar la conveniencia que tuvo, y puede tener, contar con una política industrial activa así como el inminente peligro que representa su abandono total.

De esta forma, en el primer apartado se argumenta la importancia económica que posee el sector automotriz para el desarrollo de cualquier nación.

En segundo lugar y a manera de antecedentes, se definen los aspectos principales de la política automotriz dentro de la estrategia de ISI.

En tercer lugar, se detalla la modificación de los mismos en función del cambio general de estrategia propiciado desde 1983, destacando su transformación gradual única.

En cuarto lugar, se subrayan los principales resultados que exhibe el sector automotriz en materia de crecimiento y comercio exterior, caracterizando su exitoso desempeño, haciendo hincapié, por el contrario, en la existencia de ciertos problemas y retos que implican la continuación de la participación del Estado en la delimitación de una política industrial activa que permita hacerles frente.

Finalmente, el último apartado compendia algunas de las conclusiones más importantes obtenidas.

4.1 Importancia económica de la industria automotriz

El sector automotriz¹ posee una importancia fundamental para la economía de cualquier país. Ello es así, debido a los significativos efectos de arrastre que ejerce sobre el sector industrial y la economía en su conjunto, ya que es uno de los mayores generadores de empleos, directos e indirectos, y es considerado como uno de los pilares del avance tecnológico e industrial de las naciones.

A través de su demanda, impacta el desempeño de diversas industrias –acero (metalmecánica), aluminio, vidrio, eléctrica y electrónica, productos químicos, plásticos, textiles, hule; maquinaria–, así como en el sector energético, (siendo una de las principales demandantes de combustibles) y sobre la infraestructura que requiere el tránsito vehicular (carreteras), razón por la cual se encuentra íntimamente ligada a ramas como la de la construcción. Asimismo, respecto a ciertos servicios, especialmente los relativos a la reparación y mantenimiento del equipo (talleres).

De esta forma, determina una gran cantidad de eslabonamientos para con otros sectores, por lo que juega un papel trascendental. De ahí la importancia que tiene su estudio para la realización de este trabajo.

Analicemos a continuación los antecedentes de la política industrial automotriz en nuestro país.

4.2 Antecedentes: la política automotriz en los años sesenta y setenta

La producción de automóviles en nuestro país se inicia hacia 1925, año en que empezaron a instalarse plantas ensambladoras –en su mayoría filiales de empresas

¹ El sector automotriz está conformado por dos elementos: 1) el sector terminal, encargado del ensamblaje de vehículos y, 2) el sector de autopartes, encargado de la fabricación de las partes y componentes automotrices utilizados en el sistema eléctrico, el sistema de enfriamiento, motores, sistemas de transmisión, suspensión, dirección, frenos, estampados, vidrios, alfombras, asientos, accesorios, etc., mismas que concurren al ensamble final del vehículo.

extranjeras– dedicadas al armado final de partes, componentes y conjuntos mecánicos semi-armados provenientes del exterior².

Aunque estas empresas incorporaban algunos componentes nacionales en el ensamblaje automotriz, su participación en el producto final era mínima.

Por tal razón, a inicios de los años sesenta el Estado mexicano decide intervenir el desarrollo del sector orientándolo hacia su mayor integración a la economía nacional, para lo cual, emite una serie de decretos regulatorios que inauguraron una larga tradición en materia de política automotriz.

El primero de ellos fue el Decreto para la Integración Nacional de la Industria Automotriz, emitido en 1962.

Uno de los puntos nodales del decreto era obligar a las empresas extranjeras instaladas en nuestro país a ampliar sus procesos de manufactura.

En ese tenor, el gobierno impidió el abasto del mercado interno desde el exterior (prohibición de importaciones), reservándolo sólo a la producción nacional, ofreciendo además ciertas ventajas para la instalación y expansión de las ETN, entre las que se pueden mencionar, la dotación de infraestructura, el abasto de materias primas y auxiliares a bajo costo, la simplificación de trámites y la utilización de incentivos fiscales. (Moreno, 1994:334)

De la mano de lo anterior, se estipuló el requisito de 60% de contenido nacional mínimo en cada uno de los vehículos producidos en México, política encaminada a incrementar sustancialmente el valor agregado nacional y a crear y desarrollar una industria nacional e independiente de autopartes³.

² Antes de esta fecha podría decirse que la gran mayoría de automóviles que circulaban en México eran importados.

³ En este sentido, se especificó que el requisito de capital nacional en la conformación de las empresas de autopartes sería del 60% y se excluyó a las empresas terminales de la participación en ellas. Asimismo, a partir de 1964 se prohibió la importación de motores para camiones y automóviles, así como la importación de conjuntos mecánicos semiarmados para su ensamble en México. (Iilsen 2003:10)

De esta manera, los decretos formulados y sus disposiciones presionaron a las ETN a hacer fuertes inversiones para poder producir y vender en el mercado nacional, además de que posibilitaron el nacimiento de una industria nacional de autopartes, sentando así las bases para la consolidación de la IAM.

Sin embargo, comúnmente se aduce que la competitividad internacional del sector en términos de calidad y precio era muy baja, dado que no existían estímulos para mejorar la productividad, puesto que las empresas se encontraban resguardadas de la competencia.

Además, como se tenían fuertes presiones hacia la importación de maquinaria, equipo, partes y componentes no existentes en el país (dado el incipiente desarrollo de la industria de autopartes), existía un importante impacto negativo sobre la balanza comercial. (Carrillo, 1997:6)

Por tal razón, el gobierno presionó a las empresas terminales a fomentar sus exportaciones para tratar de subsanar el déficit comercial generado. Se trataba de hacer que las firmas compensaran un porcentaje creciente de sus importaciones con exportaciones (decreto de 1969) a fin de generar las divisas necesarias para nivelar la balanza comercial⁴.

Sin embargo, los resultados alcanzados no fueron los esperados, en gran medida debido al sesgo antiexportador configurado por las mismas políticas, esto es, aunque se obligara a las armadoras a exportar, éstas se encontraban en desventaja frente a sus competidoras externas, puesto que sus proveedores internos eran menos eficientes y competitivos.

Así, se incrementaron las exportaciones pero también las importaciones, por lo que el saldo comercial continuó siendo deficitario.

⁴ Según el decreto, las exportaciones compensarían el 5% de las importaciones en 1970, el 15% en 1971, con la expectativa de que para 1979 se compensarían el 100 por ciento.

Por tal motivo, las exigencias gubernamentales pro exportadoras se hicieron más marcadas.

El decreto de 1977 postuló el requisito de balanza comercial sana por empresa para 1982, mientras que, por el contrario, la restricción referente al porcentaje mínimo de contenido nacional fue flexibilizada, reduciéndose al 50 por ciento.

De esta manera, a partir de este momento la política automotriz da un viraje importante: comienza a abandonar la estrategia de sustitución de importaciones (disminución de los requerimientos mínimos de contenido nacional), exigiendo y fomentando, en contrasentido, el estilo de la industrialización exportadora.

Este cambio de política coincide –y en gran medida es determinado– por la reestructuración internacional de la producción del sector⁵. Tal coincidencia determinó que en nuestro país proliferaran proyectos de inversión de las ETN (principalmente norteamericanas) orientados casi en su totalidad al mercado externo⁶, pero también a mantener e incrementar la presencia de las firmas en el mercado nacional, dadas las expectativas de crecimiento que sobre él se tenían (auge petrolero de mediados de los setenta).

Ciertamente, la elevada dinámica de la economía mexicana entre 1978 y 1981 tuvo una fuerte repercusión sobre el sector, puesto que la demanda y la producción de automóviles crecieron de manera significativa, a tasas por encima del 20% anual. (Unger, 1990:145)

⁵ Este proceso se da a partir de la definición, por parte de las empresas norteamericanas y europeas, de nuevas líneas estratégicas tendientes a recuperar la competitividad perdida frente a las empresas japonesas (años setentas). Consistió en la reorientación de la producción automotriz bajo una lógica global, esto es, reubicar la capacidad productiva mundial –que tradicionalmente se había concentrado en torno a EE.UU., Europa y Japón– en otros puntos geográficos con la finalidad de aprovechar las ventajas que éstos ofrecían en términos de costos, mano de obra, flexibilidad laboral, insumos baratos y/o de calidad, acceso a mercados regionales, etc., dando lugar a la internacionalización de la producción. Esta situación entrañó importantes implicaciones para la IAM, ya que las casas matrices norteamericanas otorgaron un papel preponderante a sus filiales mexicanas en la recuperación del mercado norteamericano de la competencia japonesa, determinando, para tal efecto, que nuestro país se convirtiera en plataforma de exportación, primeramente, de motores, y posteriormente, de autos compactos. (Verdejo, 1994:25)

⁶ “Nuevas plantas fueron abiertas en el norte y centro de México, plantas que se dedicaron particularmente a la producción y exportación de motores”. (Unger, 1990:142)

Sin embargo, la crisis de 1982 lo afectó seriamente, debido al drástico derrumbe del mercado nacional y a la brusca elevación de los costos por importaciones (devaluación del peso). Ante esta situación, la política industrial automotriz sufrió modificaciones trascendentales.

4.3 La política automotriz a partir de los años ochenta

En el afán de superar la aguda restricción de divisas derivada de la crisis, en 1983 la política gubernamental hacia el sector (plasmada en el Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz) se orientó aún más hacia la promoción de exportaciones, aunque subsistieron y se agregaron importantes medidas regulatorias: 1) el requisito de contenido nacional mínimo de la producción se incrementó de nuevo al 60%; 2) se estableció una lista de partes y componentes de fabricación nacional que debían ser considerados como de incorporación obligatoria por parte de las empresas armadoras; 3) se aplicó un proceso de racionalización de la producción consistente en restringir el número de líneas y modelos que cada empresa terminal tenía permitido producir⁷; 4) se exigió a las empresas armadoras y de autopartes que mantuvieran una balanza comercial positiva para poder seguir en el mercado mexicano; y 5) la exigencia de que al menos el 50% del valor de las exportaciones de la industria terminal consistiera en componentes abastecidos por la industria nacional de autopartes. (Licona, 1999:99)

Sin embargo, las armadoras pusieron como condición para incrementar sus exportaciones el que no se les impusiera el mínimo de integración nacional en las mercancías exportables, así como avanzar en la liberalización de partes y componentes (permitir su importación).

Algunos autores consideran que ante lo apremiante de la situación esto fue lo que realmente sucedió, por lo que, en los hechos, se abandonó la lógica de incorporar

cada vez en mayor grado partes y componentes de origen nacional en el producto terminado.

Al mismo tiempo, la legislación referente a la consolidación de una industria nacional e independiente de autopartes quedó convertida en letra muerta, puesto que en realidad se desreguló el porcentaje de inversión extranjera admitido⁸ y se permitió que las empresas terminales fabricaran directamente autopartes si éstas se exportaban. (Tellitud, 1989:25)

De esta manera, en la práctica, la política se ajustó por completo a propiciar el estilo de la industrialización exportadora, alejándose del paradigma de la sustitución de importaciones.

Lo anterior, aunado a las difíciles condiciones generales de la economía –caída del mercado interno–, coincidió con la formulación de nuevas estrategias corporativas provenientes de las casas matrices de los productores norteamericanos operando en México, mismas que decidieron realizar nuevas e importantes inversiones en plantas modernas para producir y exportar desde México ya no sólo motores, sino también autos compactos para abastecer el mercado estadounidense⁹. (Rubio, 1992:147)

Es a partir de entonces cuando la IAM se consolida como el principal eje del auge exportador de la manufactura mexicana, llegando a tal punto que entre 1986 y 1988 el tradicional déficit comercial que había acompañado su desempeño logró ser corregido¹⁰.

Para 1989, estando ya en el poder una nueva administración gubernamental que coincidía claramente con los preceptos del libre mercado y la no intervención del

⁷ Para 1984 debía haber solamente 3 líneas con 7 modelos por empresa armadora; 2 con 5 en 1985 y 1986; y para 1987 cada empresa tenía permitido sólo una línea de producción y 5 modelos.

⁸ Se permitió que en la producción destinada a ser exportada el capital foráneo pudiera ser mayoritario.

⁹ "Las plantas de ensamblaje de automóviles para exportación comenzaron a instalarse después de las de motores, o sea, entre 1986 y 1988". (Unger, 1990:145)

Estado (Estado mínimo), es emitido otro decreto (Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz) cuyo objetivo central era mejorar la competitividad del sector para que éste siguiera penetrando los mercados externos, eliminando, para tal cometido, las contradicciones remanentes (aunque sólo en el papel) del decreto anterior.

Se trataba de avanzar hacia la liberalización del sector y prepararlo para su apertura.

En materia de desregulación, el decreto eliminó las restricciones referentes al número de líneas y modelos que un fabricante podía producir; igualmente, canceló la obligación de incorporar una serie de piezas y autopartes nacionales específicas en el ensamble de vehículos. Como resultado, se otorgó un mayor margen de maniobra a los productores para determinar los vehículos y modelos que desearan producir, así como qué componentes comprarían en el mercado nacional y cuales serían importados. (Moreno, 1994:379)

Asimismo, en lo referente a la integración nacional de la industria, la reglamentación se flexibilizó más, puesto que se estipuló que el valor agregado nacional mínimo debería corresponder al 36% del valor agregado total por cada empresa terminal, aplicable a la empresa como un todo y no a cada uno de los vehículos que ésta producía.

En cuanto a comercio exterior, el decreto autoriza por vez primera a las empresas terminales a importar vehículos nuevos, si bien las sujeta a ciertas restricciones. La primera, que el volumen de la importación no debía exceder el 15% del mercado local respectivo en 1991 y 1992, y el 20% en 1993. La segunda, que esas empresas no debían mantener saldos negativos en su balance comercial, esto es, cada empresa debía compensar cada unidad monetaria de importaciones con 2.5 unidades

¹⁰ El sector alcanzó superávits comerciales de 508 mdd, 691 mdd y 89 mdd en 1986, 1987 y 1988, respectivamente. De hecho, la rama terminal alcanzó saldos positivos a partir de 1983, mientras que el déficit de la de autopartes se redujo considerablemente entre esos años. (Cuadro 3 del presente capítulo)

monetarias de exportaciones en 1991, 2.0 en 1992 y 1993, y 1.75 de 1994 en adelante.

Por lo que concierne al régimen arancelario, se estipuló un arancel de 20% para los vehículos importados, mientras que las importaciones de autopartes quedaron gravadas con un arancel que variaba entre el 10 y el 20 por ciento. Asimismo, se mantuvo la prohibición de importar vehículos usados, salvo algunas cuotas anuales asignadas a las franjas fronterizas del norte del país. (Rubio, 1992:148)

De esta manera, es importante reconocer que aún con las modificaciones que experimentó la política industrial en esta etapa, el decreto de 1989 fue promulgado dentro de la tradicional línea de injerencia gubernamental hacia el sector iniciada en 1962. Es decir, corresponde a una fase más, aunque muy diferente, de la política industrial implementada a lo largo de más de tres décadas.

De hecho, podemos decir que se trata de la última, puesto que la firma y entrada en vigor del TLCAN implicó la cancelación de cualquier medida de apoyo gubernamental que no se ajustara a los lineamientos convenidos en él.

4.4 TLCAN: implicaciones en materia de política automotriz

Mediante el TLCAN, México se comprometió a eliminar por completo –después de un periodo de transición de diez años que inició el 1° de enero de 1994 y terminó el 31 de diciembre de 2003– el decreto automotriz de 1989. En ese periodo, las disposiciones marcadas por el decreto debían modificarse gradualmente hasta empatar por completo con las disposiciones del tratado, lo cuál implicó varias adecuaciones:

- 1) La reglamentación referente al contenido nacional mínimo se flexibilizó aún más, llegando al punto de desaparecer, ya que el porcentaje mínimo obligatorio disminuyó de 36 a 34% entre 1994 y 1998, estipulándose que dicho porcentaje

disminuiría 1 punto porcentual en cada uno de los siguientes 5 años, esto es, sería de 33% en 1999, 32% en 2000, 31% en 2001, 30% en 2002, hasta ubicarse en 29% en 2003, último año de vigencia, eliminándose por completo al año siguiente (2004).

2) En cuanto a la remoción de barreras a las importaciones: a) se eliminó por completo e inmediatamente la cuota que limitaba la importación de vehículos nuevos a un máximo de 15% del mercado interno; b) asimismo, se modificó la cláusula de balanza comercial superavitaria, esto es, a partir de la 1994 por cada unidad monetaria de importaciones debían compensarse sólo 0.80 unidades monetarias en exportaciones, en lugar del 1.75 que se exigía antes. Dicho factor se reduciría aproximadamente 0.028 puntos por año, para llegar a 0.633 en el año 2000 y a 0.550 en 2003, último año en el que estaría vigente; c) la eliminación del requisito de que sólo podían importar vehículos nuevos las empresas ensambladoras (fabricantes del país), dando pie a que, después del periodo de transición (10 años), los particulares pudieran participar directamente (a partir de 2004); d) la manutención de las restricciones a la importación de vehículos usados, aunque dicha prohibición se eliminará gradualmente a partir del 1º de enero de 2009 para que puedan entrar libremente automóviles usados de procedencia estadounidense o canadiense, proceso que culminar[á en 2019, cuando serán eliminadas cualquier tipo de restricciones¹¹. (Rubio, 1992:210)

3) El régimen arancelario también sufrió importantes modificaciones. Los aranceles a los vehículos importados se redujeron a la mitad (del 20 al 10%) al momento de la entrada en vigor del tratado, estipulándose la eliminación total de forma gradual

¹¹ El 1º de enero de 2009 se liberará la entrada de vehículos norteamericanos con por lo menos 10 años de antigüedad (modelos 1999 y anteriores); el 1º de enero de 2011 los vehículos con por lo menos 8 años de antigüedad (2003 y anteriores); el 1º de enero de 2013 vehículos con 6 años de antigüedad (2007 y anteriores); el 1º de enero de 2015 vehículos con 4 años de antigüedad (2011 y anteriores); 1º de enero de 2017 vehículos con 2 años de antigüedad (2015 y anteriores); y el 1º de enero de 2019 no habrá ninguna restricción.

durante el periodo de transición¹². Al término de dicho periodo, los tres países se comprometieron a eliminar todo arancel al comercio automotriz intrarregional.

Lo anterior quedó sujeto a la regla de origen estipulada, la cual disponía que para tener derecho a tratamiento arancelario preferencial, los automóviles, camiones ligeros, motores y sistemas de transmisión deberían tener un porcentaje mínimo de contenido regional norteamericano del 50% en los primeros cuatro años (1994-1997), del 56% en los siguientes cuatro (1998-2001), y del 62.5% del noveno año en adelante; para el resto de vehículos y autopartes la regla de origen se estableció en 60%. (Iilsen, 2003:66)

Ciertamente, la diferencia entre las disposiciones plasmadas en el decreto de 1989 y las provenientes del TLCAN en materia automotriz no es amplia en términos cuantitativos. Mientras que el decreto inicia el proceso de apertura y desregulación del sector, el tratado hace más flexibles los porcentajes y tiempos en que éste ha de darse, aunque es importante reconocer el amplio margen de acoplamiento otorgado (10 años).

Sin embargo, hay varias implicaciones sumamente importantes que devienen del TLCAN.

Por un lado, el tratado pone punto final a la tradicional política de protección al amparo de la cual el sector pudo desarrollarse, determinando fechas específicas para abrirlo a la competencia externa¹³.

¹² Por su parte, Canadá los redujo de 9.2 a 4.6%, mientras que EE.UU. los eliminó por completo, permitiendo la entrada libre de vehículos y partes mexicanas, para lo cual tuvo que modificar además las disposiciones relativas al CAFE (ley estadounidense de eficiencia promedio en el uso de combustibles), a efecto de poder considerar a los vehículos mexicanos y canadienses como de producción estadounidense.

¹³ No obstante, es importante recalcar que se trata de una apertura gradual (no abrupta), definida en amplios términos. Asimismo, se trata de un proceso no unilateral, puesto que, en contraparte, el mercado estadounidense quedó abierto inmediatamente. En este sentido, es plausible decir que la apertura del sector automotriz contrasta fuertemente con las llevadas a cabo en otros sectores e industrias, donde sí es posible hablar en todo sentido de una apertura abrupta y unilateral.

Por otra parte, determina también el abandono de una de las líneas más importantes con las que la política industrial hacia el sector nació: la de propiciar su mayor integración en la economía nacional.

La consecuencia directa de lo anterior será favorecer que el sector funcione más cercano a una actividad de enclave, esto es, muy poco ligado al aparato productivo nacional, sino más bien, al de otras economías.

Al mismo tiempo, con el TLCAN se pierde una opción que había demostrado ser útil para la consolidación y expansión del sector: la posibilidad de aplicar una política industrial sectorial activa, puesto que el desarrollo del sector será determinado únicamente por las fuerzas del mercado.

Estos tres aspectos modifican radicalmente el contexto en el que el sector deberá desempeñarse en los próximos años.

Por lo pronto, hay que reconocer que la entrada en vigor del TLCAN ha sido, hasta el momento, benéfica, tanto para productores como para consumidores.

Para lo primeros, debido a que ha permitido a la IAM escalar cinco posiciones dentro del ranking de mayores productores de vehículos automotores a nivel mundial, ubicándose en el octavo. (Iilsen, 2003:59)

Para los segundos, debido a que el incremento de la competencia ha propiciado una disminución relativa de los precios de los vehículos, además de que se ha incrementado el número de modelos para elegir (abanico de opciones), mismo que comprende el establecimiento de 15 marcas nuevas, como Mercedes Benz en 1994, BMW y Honda en 1995, Porsche en 1996, Audi en 1997, Jaguar en 1998, Peugeot y Volvo en 1999, Land Rover, Renault y Seat en 2000, Rover MG, Toyota y Mini en 2002.

También ha sido sumamente benéfico para las ETN (casas matriz), especialmente las norteamericanas, ya que les ha permitido ampliar su inversión y planes de producción a lo largo de la región, apoyando la lógica global de funcionamiento del sector, recuperando el nivel competitivo de décadas anteriores.

No obstante, queda en tela de juicio si ha representado o no mayores beneficios para la economía mexicana, puesto que la creciente penetración de importaciones al sector estaría suponiendo, como contraparte, menores efectos de arrastre hacia el resto del aparato productivo nacional.

Tratemos de clarificar un poco esta situación, caracterizando el desempeño de la IAM durante los últimos veinte años, en estrecha relación con las políticas antes presentadas.

4.5 Evaluación del sector automotriz mexicano: brillante desempeño y grandes retos

Indudablemente, el desempeño del sector automotriz mexicano en las últimas décadas ha destacado sobre el de la gran mayoría de los sectores que conforman la manufactura nacional.

En términos de crecimiento, los resultados son abrumadores.

Entre 1961 y 1982 el PIB manufacturero aumentó a una tasa de 6.6% en promedio anualmente, pero el sector automotriz casi duplicó esa cifra, puesto que creció a razón de 12.9% por año (Cuadro 1).

Cuadro 1

Tasa de crecimiento promedio anual del PIB manufacturero y del sector automotriz
Participación del PIB automotriz en el PIB manufacturero

Porcentajes

Concepto	Crecimiento		Participación		
	1961-1982	1983-2002	1960	1980	2000
Manufactura	6.6	3	1.9	6.8	15.1
I. Automotriz	12.9	10			

Fuente: Cálculos propios con información del INEGI: SCNM y La Industria Automotriz en México, varias ediciones.

No obstante, entre 1983 y 2002¹⁴ el ritmo de expansión se contrajo drásticamente. La manufactura, que fue una de las actividades que más creció, lo hizo a un ritmo de 3% promedio anual, sin embargo, el sector automotriz (que también redujo su crecimiento) mantuvo la excelente tasa de 10 por ciento.

Lo anterior se refleja en la ganancia en el peso relativo que tiene la IAM dentro del PIB manufacturero, pasando de representar 1.9% en 1960 a 6.8% en 1980 y a 15.1% en 2000, un importante avance.

Por otro lado, el elevado crecimiento del producto es acompañado de un singular dinamismo en el rubro de la exportación (Cuadro 2).

Entre 1983 y 2003, las exportaciones manufactureras aumentaron a un ritmo de 16.1%, mientras que las correspondientes al sector automotriz lo hicieron en 22.9 por ciento. Por lo anterior, el sector incrementó importantemente su presencia en las exportaciones manufactureras, puesto que pasó de representar 11.3% en 1980 a 31.1 en 1990 y a 40.4% en 2000¹⁵.

Cuadro 2

Tasa de crecimiento promedio anual de exportaciones automotrices y manufactureras, 1983-2003
Participación de las primeras en las segundas
Porcentajes

Concepto	Participación			
	Crecimiento	1980	1990	2000
Manufactura	1983-2003	11.3	31.1	40.4
I. Automotriz	22.9			

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx>;

INEGI: LA Industria Automotriz en México, varias ediciones.

De esta manera, podemos afirmar que el sector automotriz constituye una parte muy importante del éxito exportador manufacturero.

¹⁴ Se toma como referencia este periodo debido a que en este rubro no se cuenta con estadísticas actualizadas hasta 2003.

¹⁵ Esta situación corrobora, una vez más, el alto grado de heterogeneidad existente entre los sectores que conforman la manufactura mexicana, puesto que sólo una de las 208 ramas de actividad que lo integran es la que concentra alrededor del 40% de las exportaciones. Asimismo, al interior del sector automotriz la situación se repite, puesto que alrededor del 80% de ese porcentaje corresponde a la rama terminal.

Asimismo, es importante destacar que el saldo comercial automotriz presenta una evolución que contrasta importantemente respecto a lo que ocurre con el saldo manufacturero (Cuadro 3).

Cuadro 3

Saldo comercial manufacturero y del sector automotriz (total, terminal y autopartes)
1980-2003

Millones de dólares (mdd)

FECHA	Manufactura	I. Automotriz	Subsector terminal	Subsector autopartes
1980	-13,281	-1,916	-304	-1,612
1981	-17,945	-3,137	-416	-2,721
1982	-10,185	-1,330	-135	-1,195
1983	-1,671	-139	91	-229
1984	-3,049	-160	48	-208
1985	-6,154	-839	5	-844
1986	-3,294	508	595	-87
1987	-1,427	691	1,144	-452
1988	-5,851	89	1,227	-1,139
1989	-9,740	-380	1,513	-1,893
1990	-13,662	-604	2,147	-2,751
1991	-19,027	-1,114	3,145	-4,259
1992	-27,125	-2,034	3,403	-5,437
1993	-25,060	-1,345	4,398	-5,743
1994	-30,033	-1,652	4,471	-6,122
1995	-6,417	4,223	8,893	-4,670
1996	-8,864	7,603	12,271	-4,668
1997	-17,274	6,193	11,677	-5,484
1998	-22,809	6,586	11,704	-5,119
1999	-26,149	7,371	13,420	-6,049
2000	-38,059	6,228	15,621	-9,393
2001	-37,387	7,071	15,375	-8,304
2002	-36,430	6,187	13,080	-6,893
2003	-36,876	6,756	12,173	-5,417
Var. prom. Anual 1983-	-1,271	+385	+586	-201

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/>
Cuadros F y G del Anexo Estadístico.

Mientras que el primero logra corregir –entre 1986 y 1988, y en mayor medida de 1995 en adelante– el tradicional y endémico déficit de años atrás, el segundo no alcanza a presentar superávit en ningún momento. Así, la posición del sector automotriz mejora a razón de +385 mdd en promedio anualmente, mientras que la de la manufactura se deteriora en –1, 271 mdd.

Si bien, el tránsito de importador a exportador neto puede ser considerado como un éxito de la reconversión de la IAM, es necesario puntualizar más tal afirmación y decir que éste se encuentra sustentado única y exclusivamente por la rama terminal, la cual alcanza saldos positivos desde 1983, mismos que se incrementan importantemente a partir de 1995. De esta manera, su situación mejora a razón de +586 mdd en promedio anualmente.

El caso de la rama de autopartes es completamente diferente, puesto que presenta importantes déficit que permanecen durante todo el periodo de estudio, empeorando su situación a razón de -201 mdd por año.

Por lo tanto, incluso al interior del sector automotriz es imposible generalizar el éxito productivo- exportador antes referido. La exportación neta de la rama terminal es contrastada por la importación neta de la rama de autopartes. Es más, es muy probable que el desempeño de la primera se encuentre afianzado en el curso de la segunda, situación que reiteraría el problema de la alta dependencia hacia las importaciones.

De esta manera, así como se puntualizó el elevado dinamismo exportador del sector, es necesario también aludir el de la importación (Cuadro 4).

Cuadro 4

Tasa de crecimiento promedio anual de importaciones automotrices y manufactureras, 1983-2003
Participación de las primeras en las segundas
Porcentajes

Concepto	Crecimiento	Participación		
	1983-2003	1980	1990	2000
Manufactura	12.6	13.8	18.3	20.0
I. Automotriz	14.3			

Fuente: Cálculos propios con información del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx>;
INEGI: LA Industria Automotriz en México, varias ediciones.

Mientras que las importaciones manufactureras presentaron una tasa de crecimiento de 12.6% promedio anual entre 1983 y 2003, el sector automotriz alcanzó una de

14.3%, razón por la cual aumentó su participación, pasando de representar el 13.8% en 1980 al 18.3% en 1990 y el 20% en 2000.

Además, es importante considerar que la rama de autopartes absorbe más del 70% de esa participación (año 2000).

De esta manera, las cifras anteriores muestran la imbricación existente entre el éxito exportador de la rama terminal y el dinamismo importador de la rama de autopartes.

A simple vista, esto estaría corroborando que el dinamismo exportador del sector se encuentra sustentado en buena medida en una dinámica importadora inherente al proceso.

El problema de tal acepción radica en que entre mayor sea la segunda, menores serán los efectos expansivos del primero.

Por si fuera poco, un análisis más profundo de la rama terminal (rama que ostenta el éxito del sector) revela dos fenómenos que llaman fuertemente la atención: por un lado, el creciente vuelco externo de su producción; y por otro, la también creciente penetración de importaciones al mercado interno (Cuadro 5).

Cuadro 5
Vuelco externo de la producción de automóviles y penetración de importaciones al mdo. Int.
1982-2002
Porcentajes

Concepto	Destino de la producción doméstica (automóviles de fab. nac.)		
	1983	1994	2002
Mercado interno	90	42	32
Exportaciones	10	58	68
Concepto	Cobertura del mercado interno por origen de automóviles		
	1983	1994	2002
Origen nacional	100.0	86	49.5
Importados	–	14	50.5

Fuente: Cálculos propios con información del INEGI: La Industria Automotriz en México, varias ediciones.

En 1983, el 90% de la producción de automóviles en México estaba orientada a la satisfacción del mercado nacional, en tanto que el restante 10% se dedicaba a la exportación. Para 2002 la situación es completamente diferente, ya que la producción

destinada al mercado interno representa sólo 32%, mientras que las exportaciones alcanzan el restante 68 por ciento, lo cual es un indicio claro del creciente vuelco externo.

Empero, una cuestión aún más importante se refiere al segundo aspecto.

En 1983, casi el 100% de la cobertura del mercado interno se hizo con producción doméstica (debido a la prohibición existente en la importación de automóviles). Para 1994, ese porcentaje disminuyó a 86%, en tanto que las importaciones alcanzaron el 14% restante del mercado. Esta tendencia continuó avanzando (y es previsible que avance más, dado la mayor apertura que inicia en 2004), de tal manera que para 2002 la cobertura del mercado interno fue mayoritariamente realizada por importaciones, puesto que éstas representaron el 50.5%, en tanto que la producción doméstica el 49.5 por ciento.

De esta manera, la creciente penetración de importaciones al sector terminal, presumiblemente, tiende a disminuir aún más los efectos de arrastre de la IAM¹⁶.

La situación anterior representa un gran desafío para el desarrollo futuro del sector (e implícitamente para el de la manufactura y la economía en su conjunto), puesto que no hay que olvidar que la apertura será más efectiva a partir de 2004, cuando los vehículos producidos en Canadá y EE.UU. gozarán del mismo acceso al mercado interno que los vehículos mexicanos han tenido, durante tiempo atrás, a los mercados canadiense y estadounidense.

El gran reto es ver si la IAM será capaz de consolidarse como centro relevante de producción automotriz a nivel mundial al mismo tiempo en que aumenta el contenido nacional de su producción, situación que implícitamente requerirá fomentar sus encadenamientos productivos internos.

¹⁶ Evidentemente, en un análisis como el presente es imposible llegar a determinar qué efecto predomina, esto es, si los efectos expansivos derivados de la exportación de la IAM son mayores o no a los efectos represivos de la mayor penetración de importaciones. Sin embargo, es importante dejar por lo menos anotada esta cuestión.

Queda claro entonces que no bastará sólo con que el sector siga incrementando sus ventas externas, sino que será trascendental promover su mayor articulación al aparato productivo nacional.

Esta situación implicará enfrentar la mayor apertura del mercado nacional tratando de no ceder más espacios del mismo a la producción foránea –tanto en autopartes como en vehículos terminados–, a efecto de incrementar los efectos de arrastre y que los frutos emanados del éxito exportador se diseminen en la economía mexicana y no hacia las economías de otros países.

Desde mi particular punto de vista, para lograr lo anterior será necesario que el Estado mexicano continúe aplicando una política automotriz activa.

Ésta debe partir de un diagnóstico congruente sobre la situación actual del sector y debe imprimir una visión de mediano y largo plazo sobre lo que se quiere lograr con él.

Ciertamente, las políticas no podrían ser de intervención directa (dado el contexto que impone el TLCAN), sino más bien definidas a partir del uso de incentivos para orientar su rumbo.

Una medida útil podría ser identificar y apoyar aquellos nichos del mercado, sobre todo en el ramo de autopartes, donde haya posibilidades de desarrollo de empresas nacionales.

Para el fomento de éstas sería necesario diseñar y poner en práctica políticas efectivas de capacitación laboral y empresarial, así como la conformación de bolsas que sirvan para la vinculación entre empresas, esto es, a los propósitos de encontrar y unir las demandas y ofertas interempresariales (los inputs –insumos, mano de obra, tecnología, etc.– con los outputs –productos, servicios, etc.).

Por otra parte, resultaría útil también, flexibilizar las restricciones económicas que han impuesto las políticas macroeconómicas (fiscal y monetaria) tendientes al control inflacionario y la búsqueda de la estabilidad económica a ultranza.

Esta situación, implicaría una concepción diferente del papel del Estado en el desarrollo, definido no únicamente en el sentido de eliminar los obstáculos al libre mercado, sino tratando de subir al tren de la modernización a aquellos núcleos que han quedado rezagados de la misma y no conformarse solamente con aquellos que señala el mercado.

En otras palabras, una política selectiva, situación que choca plenamente con los preceptos actuales del papel del Estado y de la generalidad en la aplicación de las políticas (preponderancia del aspecto macro sobre el micro).

Éstos son algunos de los aspectos que se requerirían para tratar de lograr que la IAM asuma la función que le corresponde en la dinamización del crecimiento industrial y económico que demanda una nación como lo es la mexicana.

4.6 Conclusiones al Capítulo 4

- ◆ Es necesario reconocer el excepcional desempeño mostrado por la IAM en las últimas décadas, mismo que ha estado en función de por lo menos dos elementos: 1) una política industrial sectorial activa definida por el Estado mexicano; y 2) la reestructuración internacional de la producción del sector.

Esta situación hace de la IAM un sector que presenta características únicas dentro de manufactura mexicana.

- ◆ La política automotriz, plasmada en los decretos regulatorios emitidos entre 1962 y 1989, acompañó y delineó el rumbo del sector, permitiéndole consolidarse al paso de los años, por lo que no es posible explicar su desarrollo sin tomarla en cuenta.

Incluso con la entrada del TLCAN, el sector gozó de un tratamiento preferencial (amplios plazos hacia la apertura y desregulación total), situación que le permitió evolucionar exitosamente. No obstante, la apertura tendió y tenderá a reducir aún más los efectos de arrastre del sector hacia el resto del aparato productivo (deuda pendiente del sector), debido al avance en la penetración de importaciones a que dio pie; mientras que, por otro lado, la desregulación total implicará la cancelación de cualquier opción de dirección y fomento gubernamental, dejando el desenvolvimiento del sector al amparo único del mercado, situación que plantea importantes interrogantes sobre el desempeño futuro de la IAM.

- ◆ De esta manera, se encuentra ante un gran reto: enfrentar la mayor apertura sin ceder más espacio a la penetración de importaciones. De igual manera resulta trascendental lograr elevar la cantidad de insumos nacionales contenidos en su producción sin mermar su grado de competitividad, tanto externa como internamente.
- ◆ Esta cuestión implica la continuación de la participación del Estado en la definición de una política automotriz activa que oriente el desarrollo futuro del sector coadyuvando a que su desempeño se encuentre más articulado al de la economía mexicana.

CONCLUSIONES GENERALES

A la luz de los resultados presentados en los Capítulos III y IV de este trabajo queda claro que la estrategia de desarrollo industrial seguida en México durante las últimas dos décadas ha sido incapaz de resolver los problemas estructurales de la manufactura nacional. Antes bien, los ha exacerbado.

Hoy en día, la manufactura mexicana se caracteriza por su mayor dependencia hacia las importaciones, situación que subraya la creciente desarticulación interna de la planta productiva.

La cuestión de fondo es que muchas industrias y ramas de actividad con bajo nivel de competitividad han sido desplazadas por importaciones. Al mismo tiempo, los sectores competitivos (exportadores) han contribuido también al ímpetu importador, puesto que dependen en gran medida de bienes de capital e insumos externos para poder llevar a cabo sus procesos productivos. De hecho, el auge exportador de la manufactura ha agudizado más la desarticulación de la planta productiva, al crecer vertiginosamente el componente importado.

De tal suerte, el sector exportador, erigido en el motor del crecimiento económico, se ha convertido en una actividad que lejos de imprimir sus efectos de arrastre sobre la actividad económica nacional los trasmite sobre la producción, inversión y empleo de otros países.

De esta manera, se tienen dos consecuencias sobre el crecimiento económico nacional. Mientras que las importaciones tienden a abatir el nivel de producción, las exportaciones lo expanden. Sin embargo, los efectos propulsivos de éstas últimas son mínimos, debido al alto requerimiento de importaciones por unidad de producto. Esta situación explica el bajo ritmo de crecimiento alcanzado, amén de su interrupción constante (crisis).

Por otra parte, el nivel de heterogeneidad intrasectorial se ha incrementado considerablemente, mostrando que sólo unos cuantos sectores han logrado enfrentar la reconversión industrial exitosamente (algunas industrias de la División VIII). El resto del aparato productivo cuando no ha desaparecido, ha quedado relegado por completo del proceso de modernización industrial.

Este escenario fue contemplado desde el inicio mismo de la estrategia, en 1983, puesto que se planteó como inevitable el cierre de empresas cuya actividad no fuera eficiente. Esos recursos serían reorientados por el mercado hacia aquellas áreas competitivas, lo que redundaría en la mayor eficiencia general y el crecimiento sostenido. Se creía que el sacrificio inicial tendría su recompensa en el crecimiento futuro. Sin embargo, veinte años de desastre liberal han demostrado que esas premisas han sido sólo buenas intenciones y nada más.

De esta manera, es necesario reconocer que la estrategia no ha funcionado. No ha podido consolidar las bases para acceder al crecimiento sostenido, antes bien, las ha debilitado al propiciar retrocesos industriales que mantienen latentes y que han exacerbado las presiones tradicionales sobre el sector externo.

Este resultado debe mucho a la manera en que se han realizado las reformas de orientación de mercado (apertura comercial, desregulación económica y privatización de empresas paraestatales), llevadas a cabo al extremo, demasiado rápido y sin la adopción de mecanismos que tomaran en cuenta la divergente capacidad de respuesta de cada uno de los sectores que conforman la manufactura (en otras palabras, a la ausencia de una política sectorial).

La apertura comercial, unilateral, indiscriminada y abrupta, implicó la desustitución efectiva de importaciones, con el consecuente rompimiento de cadenas productivas y la mayor fragmentación de la estructura productiva nacional.

La privatización de empresas paraestatales, sin mayor criterio que el de maximizar los ingresos obtenidos por su venta, sin visión de largo plazo, sin la existencia de un

marco regulatorio apto (como parte del proceso de desregulación), lleno de actos de corrupción, no constituyó una palanca para el crecimiento, como hubiera podido serlo.

De esta manera, las decepciones de la conducción espontánea del mercado han quedado a la vista de todo mundo, donde a los problemas antes enunciados cabría agregar los concernientes a la profundización de la inequitativa distribución del ingreso, el aumento del desempleo, el severo deterioro de los salarios reales, el incremento de la pobreza y, en suma, el deterioro de los niveles de bienestar y las condiciones de vida de la población del país.

Esta situación cuestiona seriamente la utilidad que representaría continuar con un esquema como el descrito, señalando claramente hacia su redefinición en función de las necesidades de desarrollo de la nación mexicana.

Sin embargo, lo que llama la atención es que lejos de admitir el fracaso de la estrategia, el gobierno (VFQ) ha reaccionado en forma extremadamente dogmática subrayando la exigencia de avanzar más hacia la liberalización total dentro del proceso de integración absoluta a la economía mundial.

Si bien es cierto que es imposible escapar a tal proceso, hay varias maneras de llevar a cabo esta incorporación. La que se ha dado hasta el momento, pasiva, producto de las fuerzas espontáneas, conducirá, como hasta ahora, a la subordinación nacional.

Se requiere, por lo tanto, una inserción activa, no espontánea, producto de la fuerza promotora y propulsora del Estado, que aspire al beneficio de las mayorías.

No podemos entregarnos desenfrenadamente al proceso de globalización sin antes definir una estrategia propia, acorde a las características y posibilidades de nuestra economía.

En este sentido, resulta indispensable reconocer las condiciones históricas, políticas, sociales, ideológicas y culturales de la nación.

No hay que olvidar que México es un país en vías de desarrollo, por lo que la aplicación de paquetes pensados para países desarrollados no lo convertirá en uno de ellos.

En realidad, el modelo de competencia perfecta no ha existido nunca en país alguno. Tampoco se puede afirmar que haya habido en algún momento de la historia de las relaciones económicas internacionales el libre intercambio pleno y generalizado entre naciones.

En todos los países en que se ha dado un desarrollo industrial importante, éste ha ocurrido gracias a diversas formas de intervención estatal. Lo mismo en Francia que en Alemania, Japón, EE.UU. o Rusia, el Estado tuvo, en diferente medida y diferentes épocas, una participación decisiva en la promoción del desarrollo industrial de éstos países.

El mito del liberalismo económico según el cual todo se resolverá si dejamos que las fuerzas del mercado –la vieja mano invisible– se encarguen de hacerlo espontáneamente es solamente eso: un mito.

De esta manera, resulta irracional querer aferrarnos a dogmatismos ideológicos pensados para y por sociedades completamente diferentes a la mexicana.

Cualquier estrategia de desarrollo debe evaluarse por sus resultados económicos. Si los resultados son los esperados, no hay nada que obligue a cambiarla, al menos en el corto plazo. Pero si no son los esperados, lo lógico es cambiar.

De ahí que resulte elemental buscar una alternativa viable para el desarrollo industrial. Ésta debe enfocarse a alcanzar un grado óptimo de integración de la planta productiva (rearticulación de cadenas) como vía para alcanzar el crecimiento económico sostenido.

Esta situación implica promover la creciente articulación del sector exportador con el resto del aparato productivo.

Al mismo tiempo, se requiere incorporar al tren de la modernización a la gran mayoría de sectores excluidos, con objeto de reducir las disparidades al interior de la manufactura.

Claro está que lo anterior no se dará de manera automática. Requiere de la aplicación de una política industrial sectorial activa que oriente el rumbo del sector industrial.

En las economías de mercado más perfectas las decisiones pueden dejarse en una alta proporción al mercado, bastando la aplicación de políticas generales para promover el desempeño eficiente de éste. Sin embargo, cuando la imperfección del mercado es mayor, es más favorable abarcar niveles más detallados y disponer de acciones y medidas más específicas, discriminatorias y directas.

De la misma manera, la magnitud, permanencia y complejidad de los problemas estructurales e institucionales inherentes a las economías en desarrollo, hace desconfiar en que el desarrollo espontáneo del mercado pueda cumplir por sí solo con las pretensiones anteriores. Esta situación hace necesaria la existencia de una política industrial que logre salvar los escollos económicos e institucionales que conspiran contra la fluidez de respuesta del aparato productivo.

No obstante, lo anterior choca tajantemente con los preceptos actuales respecto al papel económico del Estado, razón por la cual resulta necesario avanzar hacia la conformación de un nuevo Estado que no eluda sus responsabilidades en el desarrollo económico y en la promoción del bienestar, sino que desempeñe eficientemente sus funciones como verdadero impulsor de la iniciativa privada; que conduzca el proceso de industrialización con visión de largo plazo; que corrija los criterios inadecuados en la asignación de recursos derivada del mercado; que invierta en las áreas estratégicas de la economía (infraestructura y desarrollo tecnológico-científico); en fin, un Estado que contribuya al crecimiento y a resolver los problemas y desequilibrios que el mercado no ha resuelto.

Asimismo, los estímulos e incentivos derivados de la política industrial sólo podrán ser exitosos si existe una concordancia generalizada entre los componentes de la política económica (políticas fiscal, comercial, monetaria, etc.).

En este sentido, resulta necesario reordenar las prioridades y abandonar la ortodoxia rigurosa del control inflacionario y la estabilidad económica a ultranza.

Tales premisas se han constituido en severas restricciones al desarrollo de la planta productiva nacional razón por la cual es conveniente mostrar mayor flexibilidad en cuanto a ellas, concentrando el énfasis de las políticas en la consecución de los objetivos arriba propuestos.

Estos son algunos de los lineamientos principales que, a mi modo de ver las cosas, deberían delinear la estrategia de desarrollo industrial del Estado mexicano en los próximos años.

Ahí tenemos el ejemplo de la IAM, un caso exitoso dentro de la estrategia de reconversión industrial pero que, paradójicamente, contó con la implementación de una política industrial sectorial activa, misma que le permitió obtener un excelente desempeño. Ciertamente, el éxito del sector comienza a verse amenazado ante la apertura mayor que comenzará en 2004, además de que mantiene deudas pendientes que cuestionan seriamente el papel que está teniendo para el desarrollo de la manufactura y la economía nacionales. Esta situación indica hacia la necesidad de la continuación del Estado mexicano en la definición de una política automotriz activa que oriente el desempeño del sector, coadyuvando a que su trayectoria se encuentre más articulada al aparato productivo nacional.

Queda claro entonces que lo peor de todo es no hacer nada (*laissez faire, laissez passer*).

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro A
Producto Interno Bruto (PIB) anual a precios de 1993
1980 - 2003

Miles de Pesos

FECHA	11/	1/	2/	3/	4/	5/	6/	7/	8/	9/	10/
1980	948607.3	167548.6	41994.9	19268.5	7459.4	8051.9	23933.6	13025.7	7965.2	41302.2	4547.4
1981	1029481.9	178637.5	43865.7	20386.5	7418.2	8547.3	26341.4	13436.9	8370.8	45129.9	5140.9
1982	1024120.3	173609.0	45975.6	19413.9	7317.2	8560.6	26847.1	13107.1	7551.2	39896.1	4940.2
1983	988415.1	158990.8	44736.5	18368.4	6763.5	7765.2	26492.2	12095.6	7074.3	31678.3	4016.9
1984	1022128.1	167057.9	45359.6	18566.7	6977.0	8157.9	28119.3	12785.7	7878.1	34741.3	4472.4
1985	1044489.1	177961.2	47211.8	19075.7	7226.2	8935.4	29636.4	13770.2	8002.0	39261.7	4842.0
1986	1012329.8	168067.9	46832.3	18152.0	7044.6	8597.9	28600.3	12884.6	7483.5	34048.5	4424.3
1987	1029766.5	172365.3	46893.7	17258.1	7273.9	8679.1	29867.9	14134.9	8445.2	35527.7	4285.0
1988	1042981.1	178416.1	47428.9	17407.8	7104.0	9077.2	30417.9	13920.4	8863.0	39732.7	4464.2
1989	1085800.8	192500.9	51187.8	18250.7	7110.5	9959.5	33279.2	14582.0	9076.9	44107.4	4947.1
1990	1141999.3	205524.5	53509.2	19306.0	7083.4	10760.3	34724.7	15526.7	9731.9	49037.5	5844.9
1991	1190131.8	212578.0	55234.2	19810.9	7131.7	11173.8	35060.4	16078.3	9267.1	53022.1	5799.6
1992	1232275.6	221427.4	57489.1	19792.9	7331.4	11559.9	35684.2	17093.8	9410.5	56333.0	6732.8
1993	1256196.0	219934.1	59297.1	19256.8	7145.0	11329.8	35075.2	17557.1	9707.1	54000.8	6565.3
1994	1312200.4	228891.6	61240.5	19459.9	7278.8	11657.6	36270.1	18358.2	10304.9	57610.8	6710.9
1995	1230608.0	217581.7	61267.2	18232.0	6710.1	10772.8	35935.0	16216.8	10724.6	51695.3	6028.1
1996	1293859.1	241151.9	63313.1	21092.3	7175.0	10909.7	38297.0	17523.5	12736.1	63208.1	6897.4
1997	1381525.2	265113.4	65363.7	23296.9	7658.7	12294.5	40910.7	18562.3	14154.0	75253.9	7618.7
1998	1449310.1	284642.7	69675.6	24194.8	7996.6	13025.6	43389.4	19526.9	14720.0	83894.5	8219.3
1999	1503499.6	296631.3	72474.8	24956.8	8032.9	13680.0	44416.6	19878.3	14780.4	89716.0	8695.6
2000	1602251.1	317091.6	75332.0	26300.6	8342.8	14049.6	45870.0	20683.7	15219.3	101888.7	9405.1
2001	1597233.3	305318.1	77271.1	24162.9	7778.1	13438.5	44110.4	20333.5	14134.6	94884.2	9204.8
2002	1612074.2	302829.48	78406.575	22650.325	7405.85	13198.85	44053.35	21101.025	14318.225	92787.425	8907.85
2003	1633075.7	296733.18	79318.85	20641.975	7417.7	12972.425	44825.425	21256.575	14798.85	87333.1	8168.225

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros de la página electrónica: <http://www.banxico.org.mx/>

Datos anuales calculados a partir del promedio de los datos trimestrales

1/ PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL

2/ INDUSTRIA MANUFACTURERA

3/ ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

4/ TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CUERO

5/ MADERA Y SUS PRODUCTOS

6/ PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES

7/ QUIMICOS, DERIVADOS DEL PETROLEO Y PLASTICO

8/ MINERALES NO METALICOS

9/ INDUSTRIAS METALICAS BASICAS

10/ PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

11/ OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Cuadro B
Exportaciones sin maquiladoras (anual)
1980 - 2003

Miles de Dólares

FECHA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1980	15,511,876	3,570,735	771,681	184,841	55,477	78,780	954,804	127,568	567,799	785,473	44,305
1981	20,102,053	4,098,528	679,248	181,301	59,316	81,370	1,223,328	124,676	805,695	893,751	49,841
1982	21,229,671	3,386,049	707,421	150,265	51,953	78,442	844,192	139,621	490,130	888,035	35,988
1983	22,312,044	5,447,873	724,609	191,345	81,899	75,100	1,545,804	210,237	880,831	1,663,011	75,042
1984	24,196,033	6,985,665	821,872	275,316	98,104	96,870	2,225,646	288,542	888,053	2,216,584	74,687
1985	21,663,795	6,427,896	751,061	194,615	72,114	86,419	2,172,878	312,955	641,039	2,128,905	67,908
1986	16,157,707	7,908,823	937,350	332,800	100,488	137,701	1,634,729	375,019	917,258	3,409,903	63,578
1987	20,494,487	10,426,416	1,313,444	566,213	134,487	222,258	1,958,322	446,785	1,259,857	4,456,762	68,295
1988	20,545,828	12,268,183	1,362,531	619,422	181,833	321,571	2,368,675	520,526	1,566,898	5,236,581	90,151
1989	22,842,120	13,091,319	1,268,106	622,820	197,469	268,863	2,299,928	566,679	1,899,812	5,859,374	108,276
1990	26,838,432	14,860,990	1,095,180	632,216	167,507	202,944	2,986,253	524,559	1,884,081	7,240,977	127,271
1991	26,854,455	16,484,808	1,215,578	763,898	190,019	232,520	3,049,467	630,087	1,751,480	8,473,553	178,202
1992	27,515,569	17,506,804	1,130,453	889,041	233,781	217,001	3,143,840	673,770	1,711,517	9,366,994	140,407
1993	30,032,948	20,650,233	1,363,277	981,087	268,810	189,971	3,263,618	804,235	2,012,799	11,626,165	140,264
1994	34,612,972	24,809,718	1,652,502	1,150,283	266,773	229,419	3,583,220	853,582	2,233,498	14,673,593	166,848
1995	48,438,279	36,289,079	2,281,024	2,066,574	305,011	498,726	5,085,145	1,033,054	4,465,151	20,285,145	269,242
1996	59,079,416	44,105,975	2,666,355	2,684,549	485,786	435,455	5,136,151	1,261,705	4,189,762	26,955,112	291,100
1997	65,265,755	50,446,492	3,027,274	3,626,287	645,082	525,005	5,517,516	1,415,578	4,632,048	30,651,636	406,068
1998	64,376,448	53,467,617	3,126,847	3,899,377	575,993	600,845	5,373,028	1,468,621	4,172,978	33,815,869	434,052
1999	72,537,514	59,017,261	3,297,923	4,225,954	589,544	610,377	5,979,274	1,621,628	3,461,609	38,801,459	429,493
2000	86,987,406	67,120,855	3,757,873	4,815,908	526,664	675,006	7,165,390	1,740,207	3,677,086	44,368,043	394,678
2001	81,561,956	65,355,504	3,893,785	4,250,428	432,519	697,918	6,910,113	1,767,667	3,208,702	43,826,513	367,859
2002	82,664,580	65,123,953	4,078,581	4,187,625	374,316	721,506	7,362,943	1,719,614	3,523,581	42,659,669	496,118
2003	87,455,088	65,265,942	4,235,680	3,828,396	334,072	668,920	8,189,717	1,647,398	3,705,490	42,013,994	642,275

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros de la página electrónica: <http://www.banxico.org.mx/>

Datos anuales calculados mediante la suma de los datos mensuales

1/ EXPORTACIONES TOTALES (FOB)

2/ INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

3/ ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

4/ TEXTILES, ARTS. DE VESTIR E IND. DEL CUERO

5/ MADERA Y SUS PRODUCTOS

6/ PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL

7/ QUÍMICOS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y PLÁSTICO

8/ MINERALES NO METALICOS

9/ INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS

10/ PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

11/ OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Cuadro C
Importaciones sin maquiladoras (anual)
1980 - 2003

Miles de Dólares

FECHA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1980	19,341,879	16,852,085	1,170,427	267,691	83,334	638,585	2,708,111	163,882	2,324,903	9,391,959	103,192
1981	24,955,203	22,043,702	1,078,115	404,236	87,428	705,308	3,128,349	202,176	2,822,758	13,479,452	135,882
1982	15,036,378	13,570,759	691,061	270,155	51,763	471,450	2,328,993	117,411	1,354,987	8,209,398	75,543
1983	9,025,569	7,118,893	527,128	47,187	22,876	292,048	1,597,639	41,693	540,394	4,030,921	19,009
1984	12,167,225	10,034,564	500,470	98,761	36,927	377,277	2,289,549	72,797	1,004,775	5,615,418	38,595
1985	14,533,069	12,582,038	508,269	144,064	48,731	415,408	2,937,303	103,501	1,118,149	7,241,621	64,995
1986	12,432,546	11,202,390	490,543	135,711	48,115	431,085	2,399,997	92,702	822,053	6,732,250	49,940
1987	13,305,455	11,853,896	460,163	171,615	43,162	607,817	2,668,818	109,644	860,648	6,871,585	60,440
1988	20,273,714	18,119,459	1,232,597	452,174	80,540	797,256	3,517,650	160,943	1,498,123	10,248,367	131,815
1989	25,437,902	22,831,046	2,013,769	812,385	110,920	934,458	4,450,048	228,238	1,776,529	12,250,222	254,477
1990	31,271,908	28,523,104	2,678,975	1,047,743	173,907	1,061,186	4,942,757	311,391	2,019,522	15,962,939	324,687
1991	38,184,117	35,512,213	2,583,738	1,394,489	285,660	1,268,540	6,240,511	402,378	2,786,790	20,131,528	418,573
1992	48,192,631	44,631,417	3,278,464	1,967,512	412,038	1,580,261	7,321,027	535,934	3,276,152	25,759,986	500,045
1993	48,923,579	45,710,595	3,313,326	2,127,284	412,742	1,764,719	7,864,799	605,977	2,917,736	26,116,367	587,642
1994	58,879,734	54,843,014	3,952,598	2,349,946	522,219	2,290,988	9,226,852	723,912	3,496,637	31,443,361	836,508
1995	46,274,259	42,705,915	2,586,710	1,341,047	188,328	2,039,240	8,598,748	529,923	2,999,445	24,010,253	412,218
1996	58,964,059	52,970,430	3,073,582	1,732,234	210,005	1,772,584	10,733,459	821,984	3,830,000	30,370,477	426,105
1997	73,475,691	67,720,147	3,544,297	2,440,583	247,964	2,094,066	13,544,439	886,190	4,663,104	39,666,003	633,502
1998	82,816,345	76,276,629	3,882,839	3,146,812	298,518	2,230,348	14,422,989	946,291	5,574,281	44,841,671	932,876
1999	91,565,451	85,165,820	4,109,468	3,597,121	391,240	2,432,490	15,801,156	1,009,209	5,351,697	51,353,375	1,120,064
2000	112,748,988	105,179,482	4,979,931	4,180,808	568,614	2,902,677	20,121,836	1,158,014	6,710,061	63,211,728	1,345,813
2001	110,797,932	102,742,544	5,885,157	4,239,929	661,331	2,960,127	20,372,020	1,129,612	6,172,034	59,950,485	1,371,849
2002	109,382,867	101,553,468	6,254,567	4,698,179	808,629	3,066,201	20,099,251	1,316,657	6,499,829	57,419,674	1,390,481
2003	111,493,088	102,141,837	6,901,807	4,716,739	904,252	3,173,545	21,949,863	1,297,189	6,814,216	54,940,860	1,443,366

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros de la página electrónica: <http://www.banxico.org.mx/>

Datos anuales calculados mediante la suma de los datos mensuales

1/ IMPORTACIONES TOTALES (FOB)

2/ INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

3/ ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

4/ TEXTILES, ARTS. DE VESTIR E IND. DEL CUERO

5/ MADERA Y SUS PRODUCTOS

6/ PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL

7/ QUÍMICOS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y PLÁSTICO

8/ MINERALES NO METALICOS

9/ INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS

10/ PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

11/ OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Cuadro D

Tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera

Cotizaciones promedio mensuales

Ene / 1980 - Jun / 2003

Pesos por dólar E.U.A.

Ene / 1980	0.0228	Ene / 1985	0.1953	Ene / 1990	2.6604	Ene / 1995	5.5133	Ene / 2000	9.4793
Feb / 1980	0.0228	Feb / 1985	0.2003	Feb / 1990	2.6900	Feb / 1995	5.6854	Feb / 2000	9.4456
Mar / 1980	0.0228	Mar / 1985	0.2058	Mar / 1990	2.7195	Mar / 1995	6.7019	Mar / 2000	9.2959
Abr / 1980	0.0228	Abr / 1985	0.2122	Abr / 1990	2.7502	Abr / 1995	6.2996	Abr / 2000	9.3748
May / 1980	0.0229	May / 1985	0.2186	May / 1990	2.7804	May / 1995	5.9627	May / 2000	9.5081
Jun / 1980	0.0229	Jun / 1985	0.2250	Jun / 1990	2.8074	Jun / 1995	6.2232	Jun / 2000	9.7978
Jul / 1980	0.0230	Jul / 1985	0.2418	Jul / 1990	2.8317	Jul / 1995	6.1394	Jul / 2000	9.4688
Ago / 1980	0.0230	Ago / 1985	0.2853	Ago / 1990	2.8565	Ago / 1995	6.1909	Ago / 2000	9.2846
Sep / 1980	0.0230	Sep / 1985	0.2972	Sep / 1990	2.8810	Sep / 1995	6.3025	Sep / 2000	9.3319
Oct / 1980	0.0230	Oct / 1985	0.3120	Oct / 1990	2.9054	Oct / 1995	6.6911	Oct / 2000	9.5182
Nov / 1980	0.0231	Nov / 1985	0.3289	Nov / 1990	2.9278	Nov / 1995	7.6584	Nov / 2000	9.5179
Dic / 1980	0.0232	Dic / 1985	0.3549	Dic / 1990	2.9409	Dic / 1995	7.6597	Dic / 2000	9.4439
Ene / 1981	0.0233	Ene / 1986	0.3858	Ene / 1991	2.9532	Ene / 1996	7.5048	Ene / 2001	9.7701
Feb / 1981	0.0235	Feb / 1986	0.4180	Feb / 1991	2.9650	Feb / 1996	7.5042	Feb / 2001	9.7027
Mar / 1981	0.0236	Mar / 1986	0.4565	Mar / 1991	2.9769	Mar / 1996	7.5736	Mar / 2001	9.6182
Abr / 1981	0.0239	Abr / 1986	0.4873	Abr / 1991	2.9890	Abr / 1996	7.4713	Abr / 2001	9.3508
May / 1981	0.0241	May / 1986	0.5175	May / 1991	3.0012	May / 1996	7.4345	May / 2001	9.1467
Jun / 1981	0.0243	Jun / 1986	0.5537	Jun / 1991	3.0134	Jun / 1996	7.5425	Jun / 2001	9.0957
Jul / 1981	0.0245	Jul / 1986	0.5989	Jul / 1991	3.0256	Jul / 1996	7.6229	Jul / 2001	9.1560
Ago / 1981	0.0247	Ago / 1986	0.6608	Ago / 1991	3.0380	Ago / 1996	7.5141	Ago / 2001	9.1272
Sep / 1981	0.0250	Sep / 1986	0.7202	Sep / 1991	3.0502	Sep / 1996	7.5447	Sep / 2001	9.3841
Oct / 1981	0.0253	Oct / 1986	0.7761	Oct / 1991	3.0624	Oct / 1996	7.6851	Oct / 2001	9.3685
Nov / 1981	0.0256	Nov / 1986	0.8306	Nov / 1991	3.0698	Nov / 1996	7.9189	Nov / 2001	9.2223
Dic / 1981	0.0260	Dic / 1986	0.8898	Dic / 1991	3.0700	Dic / 1996	7.8767	Dic / 2001	9.1672
Ene / 1982	0.0264	Ene / 1987	0.9508	Ene / 1992	3.0685	Ene / 1997	7.8299	Ene / 2002	9.1614
Feb / 1982	0.0322	Feb / 1987	1.0170	Feb / 1992	3.0636	Feb / 1997	7.7926	Feb / 2002	9.1062
Mar / 1982	0.0455	Mar / 1987	1.0877	Mar / 1992	3.0664	Mar / 1997	7.9628	Mar / 2002	9.0809
Abr / 1982	0.0457	Abr / 1987	1.1569	Abr / 1992	3.0680	Abr / 1997	7.9037	Abr / 2002	9.1317
May / 1982	0.0465	May / 1987	1.2306	May / 1992	3.0980	May / 1997	7.9057	May / 2002	9.4899
Jun / 1982	0.0473	Jun / 1987	1.3113	Jun / 1992	3.1185	Jun / 1997	7.9465	Jun / 2002	9.7378
Jul / 1982	0.0482	Jul / 1987	1.3844	Jul / 1992	3.1165	Jul / 1997	7.8857	Jul / 2002	9.7978
Ago / 1982	0.0695	Ago / 1987	1.4542	Ago / 1992	3.0913	Ago / 1997	7.7843	Ago / 2002	9.8258
Sep / 1982	0.0700	Sep / 1987	1.5291	Sep / 1992	3.0862	Sep / 1997	7.7792	Sep / 2002	10.0425
Oct / 1982	0.0700	Oct / 1987	1.6053	Oct / 1992	3.1185	Oct / 1997	7.8114	Oct / 2002	10.0961
Nov / 1982	0.0700	Nov / 1987	1.6979	Nov / 1992	3.1198	Nov / 1997	8.2837	Nov / 2002	10.2032
Dic / 1982	0.0805	Dic / 1987	2.0074	Dic / 1992	3.1182	Dic / 1997	8.1360	Dic / 2002	10.1982
Ene / 1983	0.0966	Ene / 1988	2.2124	Ene / 1993	3.1100	Ene / 1998	8.1798	Ene / 2003	10.5762
Feb / 1983	0.1024	Feb / 1988	2.2479	Feb / 1993	3.0989	Feb / 1998	8.4932	Feb / 2003	10.9216
Mar / 1983	0.1062	Mar / 1988	2.2809	Mar / 1993	3.1083	Mar / 1998	8.5689	Mar / 2003	10.9427
Abr / 1983	0.1102	Abr / 1988	2.2810	Abr / 1993	3.0955	Abr / 1998	8.4996	Abr / 2003	10.6324
May / 1983	0.1142	May / 1988	2.2810	May / 1993	3.1227	May / 1998	8.5612	May / 2003	10.2506
Jun / 1983	0.1181	Jun / 1988	2.2810	Jun / 1993	3.1213	Jun / 1998	8.8948	Jun / 2003	10.4953
Jul / 1983	0.1221	Jul / 1988	2.2810	Jul / 1993	3.1236	Jul / 1998	8.9040		
Ago / 1983	0.1261	Ago / 1988	2.2810	Ago / 1993	3.1126	Ago / 1998	9.2596		
Sep / 1983	0.1301	Sep / 1988	2.2810	Sep / 1993	3.1127	Sep / 1998	10.2154		
Oct / 1983	0.1341	Oct / 1988	2.2810	Oct / 1993	3.1142	Oct / 1998	10.1523		
Nov / 1983	0.1380	Nov / 1988	2.2810	Nov / 1993	3.1553	Nov / 1998	9.9874		
Dic / 1983	0.1420	Dic / 1988	2.2810	Dic / 1993	3.1077	Dic / 1998	9.9117		
Ene / 1984	0.1460	Ene / 1989	2.2954	Ene / 1994	3.1075	Ene / 1999	10.1104		
Feb / 1984	0.1499	Feb / 1989	2.3249	Feb / 1994	3.1115	Feb / 1999	10.0150		
Mar / 1984	0.1538	Mar / 1989	2.3547	Mar / 1994	3.2841	Mar / 1999	9.7694		
Abr / 1984	0.1578	Abr / 1989	2.3851	Abr / 1994	3.3536	Abr / 1999	9.4461		
May / 1984	0.1617	May / 1989	2.4155	May / 1994	3.3120	May / 1999	9.3623		
Jun / 1984	0.1657	Jun / 1989	2.4459	Jun / 1994	3.3607	Jun / 1999	9.5418		
Jul / 1984	0.1697	Jul / 1989	2.4765	Jul / 1994	3.4009	Jul / 1999	9.3671		
Ago / 1984	0.1737	Ago / 1989	2.5074	Ago / 1994	3.3821	Ago / 1999	9.3981		
Sep / 1984	0.1777	Sep / 1989	2.5380	Sep / 1994	3.3998	Sep / 1999	9.3403		
Oct / 1984	0.1816	Oct / 1989	2.5685	Oct / 1994	3.4158	Oct / 1999	9.5403		
Nov / 1984	0.1856	Nov / 1989	2.5991	Nov / 1994	3.4426	Nov / 1999	9.4205		
Dic / 1984	0.1900	Dic / 1989	2.6298	Dic / 1994	3.9308	Dic / 1999	9.4151		

Cuadro E
PIB e Importaciones manufactureros a precios constantes, en pesos y en dólares.
1970-2003

Año	1	2	3	4=2/3
1970	539,125	1,883,200	42.9	4,387,493.6
1971	554,663	1,822,000	44.4	4,101,294.3
1972	602,412	2,180,100	45.7	4,771,816.9
1973	657,041	2,679,600	49.9	5,369,061.2
1974	690,245	3,881,600	59.2	6,561,837.0
1975	718,927	4,773,200	66.3	7,197,524.0
1976	750,755	4,570,200	69.6	6,569,376.1
1977	772,528	4,117,000	74.1	5,558,574.6
1978	847,907	5,985,400	78.3	7,643,538.2
1979	934,544	8,782,200	87.7	10,013,701.7
1980	988,900	16,947,600	100.0	16,947,896.6
1981	1,052,660	21,018,200	108.3	19,403,206.4
1982	1,023,811	12,971,400	111.7	11,613,024.5
1983	158,990,750	7,118,893	114.3	6,225,656.6
1984	167,057,875	10,034,564	118.4	8,478,366.8
1985	177,961,175	12,582,038	118.6	10,612,723.4
1986	168,067,900	11,202,390	116.5	9,612,113.8
1987	172,365,300	11,853,896	120.3	9,854,547.8
1988	178,416,100	18,119,459	127.3	14,229,271.1
1989	192,500,900	22,831,046	133.0	17,168,684.9
1990	205,524,500	28,523,104	135.4	21,063,798.6
1991	212,578,025	35,512,213	135.9	26,129,693.4
1992	221,427,425	44,631,417	137.1	32,543,193.5
1993	219,934,075	45,710,595	139.0	32,877,022.0
1994	228,891,625	54,843,014	142.5	38,482,319.9
1995	217,581,700	42,705,915	150.4	28,404,270.2
1996	241,151,925	52,970,430	150.9	35,101,082.9
1997	265,113,425	67,720,147	151.8	44,613,362.3
1998	284,642,700	76,276,629	150.8	50,590,796.4
1999	296,631,250	85,165,820	149.4	56,991,088.2
2000	317,091,625	105,179,482	153.8	68,389,032.2
2001	305,318,100	102,742,544	154.7	66,423,394.4
2002	303,406,675	101,553,468	154.1	65,908,930.0
2003	297,076,950	102,141,837	157.8	64,748,704.7

Fuente: PIB manufacturero: 1970-1982: INEGI, BIE, SCNM: <http://www.inegi.gob.mx/>; 1983-2003: Banco de México, Indicadores

Económicos y Financieros: <http://www.banxico.org.mx/>

Importaciones Manufactureras (sin maquiladoras): 1970-1982: La Economía Mexicana en Cifras, Edición 1986, p. 323;

1983-2003: Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros: <http://www.banxico.org.mx/>

Índice General de Precios de las Importaciones: Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros.

1/ PIB MANUFACTURERO A PRECIOS CONSTANTES, MILES DE PESOS: 1970-1982 BASE (1980=100), 1983-2003 BASE (1993=100)

2/ IMPORTACIONES MANUFACTURERAS SIN MAQUILADORAS (MILES DE DÓLARES)

3/ ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS DE LAS IMPORTACIONES (1980=100)

4/ IMPORTACIONES A PRECIOS CONSTANTES DE 1980 (MILES DE DÓLARES)

Cuadro F
Exportaciones de la IAM sin maquiladoras (anual)
1980-2002

Miles de dólares

FECHA	IA	ATP	APTC	CHMPTCV	MPA	MYHPA	PSPA	POPPM
1980	404,091	98,528	30,117	1,013	32,716	13,705	207,699	20,313
1981	377,796	70,063	39,454	1,464	61,489	18,443	165,028	21,855
1982	483,095	66,924	14,305	372	214,162	28,508	131,422	27,402
1983	981,316	109,712	14,501	54	602,756	33,882	179,800	40,611
1984	1,492,914	119,140	26,747	11	982,683	47,255	270,222	46,856
1985	1,476,112	116,445	24,365	124	1,039,249	6,354	240,462	49,113
1986	2,290,763	657,052	29,387	64	1,219,220	10,787	293,380	80,873
1987	3,042,704	1,243,137	23,525	379	1,222,379	45,800	409,094	98,390
1988	3,414,007	1,416,161	37,115	8,564	1,351,423	49,304	453,675	97,765
1989	3,585,425	1,641,864	32,620	17,491	1,335,890	53,156	396,759	107,645
1990	4,625,328	2,491,493	39,028	31,573	1,502,976	46,209	416,720	97,329
1991	5,383,272	3,360,568	169,896	44,897	1,191,390	56,444	455,053	105,024
1992	5,937,991	3,378,022	588,386	80,982	1,202,302	59,228	470,473	158,598
1993	7,118,375	4,250,649	669,973	134,313	1,300,141	97,738	496,860	168,701
1994	8,652,138	5,076,332	827,016	212,770	1,767,660	97,761	471,840	198,759
1995	12,540,662	7,526,573	1,855,448	217,286	2,105,999	106,351	545,837	183,168
1996	16,886,774	9,815,554	3,461,993	267,532	2,192,085	116,049	813,588	219,973
1997	17,736,739	9,878,230	4,007,100	187,386	2,143,353	147,209	1,015,267	358,194
1998	19,357,460	11,131,730	3,613,007	285,151	2,052,476	258,116	1,470,100	546,880
1999	22,182,129	12,581,305	4,138,429	348,148	2,153,225	340,608	1,874,647	745,767
2000	27,121,626	16,638,557	4,825,948	15,351	2,105,150	331,198	2,327,099	878,323
2001	27,102,751	15,165,651	6,452,336	2,731	1,914,042	288,619	2,463,498	815,874
2002	26,679,989	13,820,798	6,950,354	8,523	1,757,409	287,934	2,935,566	919,405

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros de la página electrónica: <http://www.banxico.org.mx/>

Datos anuales calculados mediante la suma de los datos mensuales

IA = Industria Automotriz

Sector | ATP = Automóviles para transporte de personas
Terminal | APTC = Automóviles para transporte de carga

Sector
Autopartes

CHMPTCV = Chasis con motor para toda c
MPA = Motores para automóviles
MYHPA = Muelles y sus hojas para autom
PSPA = Partes sueltas para automóviles
POPPM = Partes o piezas para automóviles

Cuadro G
Importaciones de la IAM sin maquiladoras (anual)
Miles de dólares
1980-2002

FECHA	IA	APTP	APUYCEE	CCEV	CDV	CHPA	MEPA	MYSPPA	RPAYC	RNAPV
1980	2,319,987	170,015	108,970	144,569	8,770	1,339	1,303,706	147,169	412,877	22,572
1981	3,514,516	182,244	148,610	184,065	10,574	6,746	2,010,895	176,986	552,432	241,964
1982	1,812,667	93,681	58,379	59,483	4,630	1,565	1,182,574	109,153	296,118	7,084
1983	1,119,915	14,549	10,637	8,262	164	265	674,244	65,499	99,206	247,089
1984	1,652,638	17,890	55,156	22,924	1,508	319	1,177,900	111,891	210,014	55,036
1985	2,314,710	40,853	39,345	54,907	428	523	1,649,936	145,891	288,642	94,185
1986	1,782,317	37,156	25,531	27,795	808	653	1,497,101	112,667	28,137	52,469
1987	2,351,337	41,709	47,158	33,536	521	1,138	1,898,300	102,671	179,912	46,392
1988	3,325,404	65,733	66,708	66,809	26,549	1,859	2,354,300	148,017	555,228	40,201
1989	3,965,911	85,727	45,618	25,935	4,546	1,256	2,977,991	170,918	639,713	14,207
1990	5,229,625	293,533	44,546	42,453	3,478	2,086	4,009,492	177,561	632,473	24,003
1991	6,496,865	244,778	84,408	50,735	5,498	2,859	5,024,049	250,546	818,787	15,205
1992	7,971,734	382,261	122,661	55,445	3,166	24,781	6,007,083	339,159	996,393	40,785
1993	8,463,194	403,472	86,571	27,830	4,778	9,376	6,439,314	351,308	1,119,776	20,769
1994	10,303,786	1,249,526	148,923	23,664	10,710	50,039	6,733,137	482,503	1,575,919	29,365
1995	8,317,489	446,462	27,300	10,340	4,695	17,742	3,649,463	880,908	3,257,332	23,247
1996	9,284,065	930,012	36,184	11,603	29,067	42,481	19,076	2,138,129	6,055,223	22,290
1997	11,544,031	1,517,721	50,706	608,696	31,688	119,621	31,955	2,225,572	6,922,467	35,605
1998	12,771,739	2,123,466	78,332	779,952	58,613	153,060	61,334	2,300,619	7,153,236	63,127
1999	14,811,458	2,565,257	86,163	623,421	24,958	149,673	68,640	2,712,333	8,511,052	69,961
2000	20,893,841	4,463,338	111,068	1,232,568	36,825	181,139	61,103	3,429,555	11,259,905	118,340
2001	20,031,774	5,112,903	135,481	978,834	15,775	161,851	14,287	3,019,520	10,498,686	94,437
2002	20,493,199	6,104,896	178,529	1,395,410	12,313	134,499	12,233	3,438,733	9,149,902	66,684

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros de la página electrónica: <http://www.banxico.org.mx/>

Datos anuales calculados mediante la suma de los datos mensuales

IA = Industria Automotriz

APTP = Automóviles para transporte de personas

Sector APUYCEE = Automóviles para usos y con equipo especial

Terminal CCEV = Camiones de carga (excepto de volteo)

CDV = Camiones de volteo

CHPA = Chasis para automóviles

MEPA = Material de ensamble para automóviles

Sector Autopartes MYSPPA = Motores y sus partes para automóviles

RPAYC = Refacciones para automóviles y camiones

RNAPV = Remolques no automáticos para vehículos

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Monteverde, Alonso, *La economía mexicana: cambios, nuevos problemas, perspectivas*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 100, enero-marzo de 1995, IIEc, pp. 97-123.
- Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros, URL: <http://www.banxico.org.mx/>
- Bannock, Graham, *Diccionario de Economía*, edit. Trillas, México, 1993, p. 274.
- Bautista Romero Jaime, *México: ¿liberalismo social o neoliberalismo?*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 103, octubre-diciembre de 1995, IIEc, pp. 185-208.
- Barker, Terry y Brailovsky, Vladimiro, *La política económica entre 1976 y 1982 y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial*, en Investigación Económica, núm. 166, octubre-diciembre de 1983, pp. 273-317.
- Bendesky, León, *¿Es sostenible el crecimiento económico?*, periódico El Universal, 26 de octubre de 1997, pp. 12-13.
- Bielschowsky, Ricardo. *Evolución de las ideas de la CEPAL*, documento de Internet: www.eclac.cl; o en Revista de la CEPAL, núm. Extraordinario: "CEPAL Cincuenta años. Reflexiones sobre América Latina y el Caribe", octubre de 1998, Santiago de Chile.
- Bouchain Galicia, Rafael, *El déficit en cuenta corriente, la crisis de divisas y el programa de ajuste económico*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 102, julio-septiembre de 1995, IIEc, pp. 109-145.
- Bravo Jiménez, Manuel, *Revisión de ideas sobre la planeación industrial*, en Investigación Económica, abril-junio de 1953, pp. 271-289.
- Caballero, Emilio, *Fox y la política económica*, en Economía Informa, núm. 308, julio de 2002, pp. 4-11.
- Cafagna; Kula; Spaventa; Hobsbawm, *Industrialización y desarrollo*, Madrid, 1974, 183 p.
- Calva, José Luis, *Mercado y Estado en la economía mexicana. Retrospección y prospectiva*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 28, núm. 109, abril-junio de 1997, IIEc, pp. 71-101.
- La economía mexicana en recesión*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 32, núm. 126, México, IIEc-UNAM, julio-septiembre de 2001(a), IIEc-UNAM, pp. 237-254.
- Causas de la recesión en México*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 32, núm. 127, México, IIEc-UNAM, octubre-diciembre de 2001(b), IIEc-UNAM, pp. 217-245.
- Cárdenas Enrique, *La política económica en México, 1950-1994*, FCE, El Colegio de México, 1996, 236 p.
- Carrillo, Jorge, *Reestructuración, eslabonamientos productivos y competencias laborales en la Industria Automotriz en México*, El Colegio de la Frontera Norte, 1997, documento de Internet.
- Carrillo Laura, *Industria Automotriz y de autopartes. Retos viejos y nuevos*, documento de Internet.
- Casar, Jorge y Ros, Jaime, *Problemas estructurales de la industrialización en México*, en Investigación Económica, núm. 164, abril-junio de 1983, pp. 153-186.
- Casares, Enrique, *El sector exportador y la teoría del crecimiento endógeno*, en Comercio Exterior, Núm. 5, Vol. 49, 1999, pp. 475-480.

- Castañares Priego, Jorge, *El desarrollo industrial de México y el sector exportador no petrolero, 1970-1985*, en Investigación Económica, núm. 186, octubre-diciembre de 1988, pp. 21-56.
- Castañeda, Alejandro, et al, *Apertura y crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado*, en Comercio Exterior, Núm. 5, Vol. 49, 1999, pp. 469-474.
- Castro César y Loría Eduardo, *Economía mexicana: aspectos estructurales y pronósticos 1998-2008*, en Economía Informa, núm. 267, mayo de 1998, pp. 25-33.
- Chávez, M. Marcos, *Límite de las políticas de estabilización y de ajuste externo durante el zedillismo*, en Economía Informa, núm. pp. 15-19.
- Crecimiento y desequilibrio externo: ¿hacia una nueva crisis externa?*, en Economía Informa, núm. 262, noviembre de 1997, pp. 34-39.
- Clavijo, Fernando y Valdivieso Susana, "Reformas Estructurales y política macroeconómica", en Clavijo, Fernando (Comp.), *Reformas Económicas en México, 1982-1999*, Serie de Lecturas del Trimestre Económico Núm. 92, México, FCE, 2000, Capítulo 1, pp. 13-15.
- CIDE (Centro de Investigaciones para el Desarrollo Económico), *Hacia una nueva política industrial*, México, Diana, 1988, de la serie: "Alternativas para el futuro", 175 p.
- Courbis, Raymond, *Industrialización y crecimiento en economías desarrolladas*, en Investigación Económica, julio-septiembre de 1974, pp. 607-629.
- Dupas, Gilberto, *El discurso hegemónico del libre mercado y la vulnerabilidad de los grandes países de la periferia*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 33, núm. 128, México, IIEc-UNAM, enero-marzo de 2002, pp. 31-53.
- Dussel Peters Enrique, *El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994*, en Comercio Exterior, Vol. 45, núm. , 1995, pp. 460-469.
- La nueva política industrial: ¿buenas intenciones?*, en Economía Informa, núm. 249, agosto de 1996, pp. 17-20.
- El neoliberalismo en la década de los noventa y la teoría neoclásica: ¿la crisis de la ciencia económica?*, en Economía Informa, núm. 263, diciembre de 1997, pp. 68-72.
- Política de competitividad empresarial y condiciones de la manufactura en México en 2002, ¿cambios con respecto al pasado?*, en Economía Informa, núm. 312, noviembre de 2002, pp. 5-10.
- Fitzgerald, Valpy, *La CEPAL y la teoría de la industrialización*, documento de Internet: www.eclac.cl; ó Revista de la CEPAL, núm. Extraordinario: "CEPAL Cincuenta años. Reflexiones sobre América Latina y el Caribe, octubre de 1998, Santiago de Chile.
- Galindo, Luis M. y Cardero M. Elena, *La demanda de importaciones en México: un enfoque de elasticidades*, en Comercio Exterior, Vol. 49, num. 5, 1999, pp.481-487.
- Gracida, Elsa, *Reflexiones sobre los procesos de modernización en la historia contemporánea de México*, en Economía Informa, núm. 200, noviembre de 1991, pp. 124-131.
- González García Juan, *Reforma económica institucional y modelo de desarrollo con orientación externa: similitudes y diferencias entre México y la República popular China, (1980-2000)*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 33, núm. 129, abril-junio de 2002, IIEc-UNAM, pp. 55-102.
- Guillén, Arturo, *Alternativas para la reactivación de la economía mexicana*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 28, núm. 109, México, IIEc-UNAM, abril-junio de 1997, pp. 103-132.

- Guillén Romo Héctor, *El proyecto social de Milton Friedman: el regreso al laissez-faire*, en Investigación Económica núm. 202, octubre-diciembre de 1992, pp. 277-309.
- Huerta, Arturo, *La crisis del neoliberalismo mexicano*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 101, México, IIEC-UNAM, abril-junio de 1995, pp. 7-27.
- La globalización como causante de la crisis económica actual*, en Problemas del Desarrollo, Vol. núm. 117, México, IIEC-UNAM, abril-junio de 1999(A), pp. 93-116.
- Las razones de la política contraccionista y sus consecuencias*, en Investigación Económica, núm. 230, octubre-diciembre de 1999(B), pp. 15-54.
- La recesión económica en México y la inviabilidad de su salida con las políticas predominantes*, en Economía Informa, núm. 308, julio de 2002, pp. 12-29.
- Limitantes al crecimiento económico: liberalización económica, déficit externo y disciplina fiscal*, en Economía Informa, núm. 313, enero de 2003, pp. 22-30.
- INEGI, Banco de Información Económica, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Estadísticas de Contabilidad Nacional, URL: <http://www.inegi.gob.mx/>
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (IILSEN), *La Industria Automotriz en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Implicaciones para México*, julio de 2003, 87 p., documento de Internet, URL: <http://www.senado.gob.mx/iilsen/docs/investigaciones1.html> .
- Kaldor, Nicholas, *Causas del lento ritmo de crecimiento en el Reino Unido*, en Investigación Económica, núm. 167, enero-marzo de 1984, pp. 9-27.
- Licona M., Ana G., *El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la industria automotriz en México*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 1999, 152 p.
- López, V. David, *Los retos del sector automotriz ante la apertura comercial*, en Economía Informa, núm. 267, mayo de 1998, pp. 42-46.
- Loría Díaz Eduardo, *El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras en México, (1960-1990)*, en Investigación Económica, núm. 204, abril-junio de 1993, pp. 57-70.
- Las fuentes del crecimiento de la manufactura mexicana*, en Comercio Exterior, Vol. 45, 1995(a), pp. 383-390.
- Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México*, en Investigación Económica, núm. 212, abril-junio de 1995(b), pp. 51-85.
- La fisiología de la apertura comercial*, en Comercio Exterior, Vol. 49, núm. 5, 1999(a), pp. 488-493.
- La economía mexicana en 1997: ¿otra vez la restricción externa al crecimiento?*, en Economía Informa, núm. pp. 4-9
- Efectos de la apertura comercial en la manufactura mexicana*, en Investigación Económica, núm. 230, octubre-diciembre de 1999, pp. 55-82.
- Maddison Angus, *Dos crisis: América y Asia, 1929-1938 y 1973-1983*, FCE, México, 1988.
- Maddison Angus, *La economía mundial en el siglo XX*, FCE, México.
- Méndez, José Luis, *Veinte años de planeación industrial en México*, en Comercio Exterior, Núm. , Vol. enero de 1997, pp. 50-56.

Millán Henio, *Penetración de importaciones y dinamismo exportador*, en Investigación Económica, núm. 221, julio-septiembre de 1997, pp. 61-84.

Moreno Brid, Juan C., “La competitividad de la Industria Automotriz”, en Clavijo F. y Casar J., *La industria mexicana en el mercado mundial*, Lecturas del Trimestre Económico No. , 1994, pp. 313-393.

–*Liberalización comercial y la demanda de importaciones en México*, en Investigación Económica, núm. 240, abril-junio de 2002, pp. 13-50.

Nafinsa, *La Economía Mexicana en Cifras*, ed. 1986.

Ocegueda H. Juan M., *La hipótesis de crecimiento restringido por balanza de pagos. Una evaluación de la economía mexicana 1960-1997*, en Investigación Económica, núm. 232, abril-junio de 2000, pp. 91-122.

Olivera Lozano, Guillermo, *Mercado, Estado y política industrial*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 28, núm. 111, octubre-diciembre de 1997, IIEc, pp. 35-55.

Ordóñez, Sergio, *La reestructuración productiva de la industria en México*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 28, núm. 111, México, IIEc-UNAM, octubre-diciembre de 1997, pp. 77-99.

Ornelas, Jaime, *El difícil presente mexicano*, en Economía Informa, núm. 305, abril de 2002, pp. 29-36.

Ortiz Cruz, Etelberto, *Políticas de cambio estructural e industrialización de la economía mexicana*, en Investigación Económica, núm. 204, abril- junio de 1993, pp. 37-55.

Ortiz W., Arturo, *Reflexiones acerca de los procesos devaluatorios recientes en México 1982-1994*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 101, México, IIEc-UNAM, abril-junio de 1995, pp. 125-144.

Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México, Presidencia de la República.

– *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, México, Presidencia de la República.

– *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, Presidencia de la República.

– *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, México, Presidencia de la República, 157p.

– *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988 (PRONAFICE)*, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 1984, en El Mercado de Valores, Nafinsa, Año XLIV, Núm. 39, septiembre 24 de 1984, 140 p.

– *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE)*, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 1990, en Diario Oficial de la Federación, miércoles 24 de enero de 1990, pp. 7-26 p.

– *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996-2000 (PROPICE)*, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 1990, en Diario Oficial de la Federación, viernes 31 de mayo de 1996, 112p.

– *Sexto Informe de Gobierno*, 1º de septiembre de 2000, Ernesto Zedillo Ponce de León.

Rivera, Miguel Á., *México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 32, núm. 127, México, IIEc-UNAM, octubre-diciembre de 2001, IIEc, pp. 75-105.

Ros, Jaime, *La enfermedad mexicana*, en Nexos, julio de 1997, pp. 57-59.

- Rubio, Luis, *¿Cómo va a afectar el TLC a México?*, México, 1992.
- Rueda, Isabel, *La industria manufacturera mexicana y la crisis actual*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 101, México, IIEc-UNAM, abril-junio de 1995, pp. 145-172.
- La industria manufacturera mexicana y la crisis actual*, en Problemas del Desarrollo, México, IIEc-UNAM, abril-junio de 1995, pp. 145-172.
- Ruiz Nápoles Pablo, *El liberalismo y la política comercial en México*, en Economía Informa, núm. 196, julio de 1991, pp. 10-15.
- Saavedra G., Víctor, *Importancia y perspectivas de la industria automotriz ante el tratado trilateral*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 2001, 119 p.
- Salas, Javier, *Estimación de la función de importaciones para México*, en El Trimestre Económico, abril-junio de 1982, pp. 295-335.
- Estimación de la función de importaciones para México: una revisión 1961-1986*, en El Trimestre Económico, octubre-diciembre de 1988, pp. 819-847.
- Sánchez, Fernando, *La política industrial ante la apertura*, México, FCE, 1994, 318 p.
- Saxe-Fernández, John, *Continuidad sexenal: reflexiones económico-militares*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 28, núm. 108, México, IIEc-UNAM, enero-marzo de 1997, pp. 27-36.
- Schettino, Macario, *El liberalismo mexicano, nueva época*, en Problemas del Desarrollo, Vol. 26, núm. 101, abril-junio de 1995, IIEc, pp. 29-58.
- Seldon Arthur, *Diccionario de Economía*, ediciones Oikos - Tau, España, 1985, pp. 726- 730
- Sosa Barajas Sergio W., *La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México*, en Investigación Económica, núm. 226, octubre-diciembre de 1998, pp. 165-198.
- Soza, Héctor, *Planificación del desarrollo industrial*, México, Siglo XXI, 1974, 370 p.
- Stiglitz, Joseph E., *Economía*, Traducción de María Esther Rabasco, España, Ed. Ariel, 1993, 1292 p.
- El malestar en la globalización*, Traducción de Carlos Rodríguez Braun, México, Ed. Taurus, 2002, 314 p.
- Tellitud S., Jorge, *El comportamiento de la industria automotriz mexicana en los ochenta*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 1989, 104 p.
- Unger, K., *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional: la evidencia de las industrias química y automotriz*, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México, 1990.
- Verdejo Coss y León, Gonzalo, *Historia y perspectivas de la industria automotriz en México ante el Tratado Trilateral de Libre Comercio (México, Estado Unidos y Canadá)*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 1994, 88 p.
- Villarreal René, *El desequilibrio externo en el crecimiento económico de México. Su naturaleza y mecanismo de ajuste óptimo; devaluación, estabilización y liberalización*, en El Trimestre Económico, octubre-diciembre de 1974, pp. 775-810.
- Liberalismo social y reforma del Estado: México en la era del capitalismo posmoderno*; México, FCE, 1993, 395 p.

Waterston, Albert, *Planificación del desarrollo*, México, 1969, Fondo de Cultura Económica (FCE), 725 p.

Zermeño, Felipe, *La estructura productiva y el desarrollo de la economía nacional*, en Economía Informa, Núm. 235, febrero de 1995, pp. 4-7.

–*México 2000. Los problemas del desarrollo de la economía nacional*, en Economía Informa, Núm. 288, junio de 2000, pp. 7-16.

–*La economía en el segundo informe de Fox: verdades y preguntas*, en Economía Informa, Núm. 310, septiembre de 2002, pp. 29-33.

–*La necesidad de un modelo económico de alternativa*, en Economía Informa, núm. 314, febrero de 2003, pp. 37-43.

Zurita, Jaime, *La planeación en América Latina y el Caribe. Una experiencia fallida*, en Economía Informa, núm. 290, agosto de 2000, pp. 32- 40.