



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA APERTURA COMERCIAL Y LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL EN MEXICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE: LICENCIADO EN ECONOMIA PRESENTA: LEOVIGILDO ORTEGA VILLEGAS

ASESOR: DR. ALEJANDRO DABAT



MEXICO, D.F.

2000

277266



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.

“El auténtico hombre de ciencia es aquel que vive poseído de amor apasionado por la verdad y hondo interés desinteresado por la suerte del género humano. Por eso todo hombre de ciencia verdadero es humanista y todo verdadero humanista es hombre de ciencia. El estrecho maridaje de las humanidades con la ciencia es la forma suprema de cultura.”

Maestro Jesús Silva Herzog

DEDICATORIA

A Dios

Por quien existo

A mis padres:

**Marcela Villegas Olvera
Celedonio Ortega Alfaro (qepd)**

Mis primeros maestros

A mis tíos:

**Juana A. Villegas Olvera
José M. Oscar Gálvez García**

A mis hermanos y primos:

**Narciso Teodoro, María Eugenia,
Margarita, María Isabel, Gemma,
Everardo, Benjamín, Nelly, Citlalli,
Oscar y María de Jesús**

Gracias por apoyarme

A Silvia

Agradezco su cariño y apoyo

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo es la culminación de una etapa en mi formación profesional. Para mí es una meta más a la que he llegado. Vaya el presente trabajo como un testimonio de gratitud a todas aquellas personas que me han apoyado a lo largo de todos estos años. Especialmente mis tíos Juana A. Villegas Olvera y José M. Oscar Gálvez García, el Lic. Alejandro López García y la Lic. Gloria Rodarte Campos.

Le estoy profundamente agradecido al Dr. Alejandro Dabat por su acertada asesoría en este trabajo. Asimismo, ofrezco mi más sincero agradecimiento a los profesores que fungen como sinodales de esta investigación: Lic. Lorena Valadez Meza, Lic. Eduardo Alcaraz Ortiz, Lic. José Vargas Mendoza y Lic. Jorge Deschamps Góngora.

También agradezco a la Asociación de Exalumnos de La Facultad de Economía por haberme otorgado una beca que me fue de gran utilidad para culminar mis estudios.

Y a todos aquellos que de alguna forma han contribuido a mi formación como profesionista y como ser humano.

Gracias.

INDICE

INTRODUCCION	7
MARCO HISTORICO	9
Industrialización en América Latina	9
CAPITULO 1	
POLITICA COMERCIAL DE MEXICO	13
1.1 La política de sustitución de importaciones	13
1.2 El proceso de apertura comercial	21
- Ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	23
1.3 Características del modelo de apertura comercial	25
CAPITULO 2	
COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	34
2.1 Evolución de la balanza comercial	35
2.2 Composición de las exportaciones	40
2.3 Composición de las importaciones	45
2.4 Empresas que participan en el comercio exterior	46
CAPITULO 3	
ESTRUCTURA INDUSTRIAL	50
3.1 Evolución de las manufacturas después de la apertura	50
- Evolución general	50
- Modernización	51
3.2 Política industrial	56
- Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE)	57
- Incentivos fiscales, crediticios y financieros	58
- Programas industriales	61
- Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1995-2000 (PROPICE)	62
3.3 Problemas que enfrentan las empresas para participar en el comercio exterior	64

CAPITULO 4	
IMPACTO ECONOMICO DE LA APERTURA COMERCIAL	66
4.1 Sector externo	66
4.2 Efectos en la industria	68
4.3 Inversión Extranjera Directa (IED)	70
4.4 Empleo y salarios	71
CONCLUSIONES	73
ANEXO ESTADISTICO	78
BIBLIOGRAFIA	100

INTRODUCCION

“Llamo discípulos a aquellos que tengan como normas esenciales de su vida la honradez, en primer lugar la honradez, la laboriosidad constante y una sed inextinguible de saber: estudiar, trabajar, trabajar todas las semanas del año y todos los años de la vida; que sientan que están al servicio de la sociedad de la que forman parte y que deben amar a México y saturarse de amor a México; saturar la sangre, la carne y los huesos.”

Maestro Jesús Silva Herzog

La globalización ha implicado profundos cambios en la economía mundial. En esta etapa de desarrollo de las fuerzas productivas, se ha configurado una nueva división internacional del trabajo en la cual el capital se desplaza hacia los lugares en donde obtiene mayores ventajas comparativas, es decir menores costos de producción. El mercado mundial ha cobrado gran relevancia, tanto en lo que se refiere a movimientos de mercancías como al de servicios y capitales.

La liberalización comercial y financiera constituyen los pilares fundamentales del proceso de globalización.¹ En la actualidad, la mayoría de los países se ven obligados a implantar políticas de apertura y desregulación económica, ya que de no hacerlo perderían atractivos para las inversiones y quedarían al margen de la actual dinámica internacional. En este sentido, los Estados nacionales pierden autonomía para formular sus propias políticas económicas y deben llevar cabo reformas que concuerden con el nuevo orden mundial. Así, la mayoría de las naciones del mundo han adoptado políticas que pugnan por el libre comercio y la desregulación económica.²

¹ Este proceso ha sido impulsado por los grandes avances en la tecnología y la informática.

² En este contexto se han formado grandes bloques económicos de libre comercio, liderados por los países más fuertes económicamente, para competir mejor en el mercado mundial. Por otro lado, es importante mencionar que los movimientos de capital especulativo han desplazado a los de capital productivo, lo que constituye un problema muy grave ya que se generan enormes desequilibrios a nivel mundial.

En México, el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado fue el encargado de iniciar los cambios en la política económica de acuerdo a los nuevos paradigmas de la economía mundial. Los cambios que se realizaron significaron un cambio radical en la política económica de nuestro país. De una política de corte proteccionista se pasó a otra de apertura y desregulación económica en todos los aspectos.

Este cambio implicó una reestructuración de la planta productiva nacional a fin de encarar las nuevas condiciones económicas que planteaba la nueva política económica. La reestructuración se ha caracterizado por presentar una enorme polarización industrial. Por un lado, existe un sector ligado al comercio exterior, conformado por empresas altamente competitivas o ligadas al capital transnacional, que se ha desarrollado exitosamente, mientras que por otro, una parte importante del aparato productivo ha quedado rezagado y no ha podido adecuarse a las nuevas condiciones macroeconómicas.

En México, la apertura comercial se realizó de una manera abrupta e indiscriminada. La planta productiva nacional, salvo una minoría de empresas, no estaba preparada en términos de modernización y competitividad para poder aumentar las exportaciones y enfrentar en igualdad de condiciones la competencia que representaron los productos importados. La política industrial implementada por el gobierno ha dejado mucho que desear en materia de eficiencia industrial.

Por otra parte, si bien las exportaciones se han incrementado enormemente, éstas se han concentrado en un reducido número de empresas y sectores, quedando marginada una buena parte de la planta productiva nacional de la dinámica exportadora. Las empresas exportadoras dependen en gran medida de insumos importados, lo que repercute en un bajo grado de integración nacional. Esto ha dificultado la integración de cadenas productivas orientadas a la exportación.

El presente trabajo tiene como finalidad desarrollar de una forma más detallada el impacto que tuvo la apertura comercial en la industria nacional y de que manera ésta ha modificado su estructura a raíz de la liberalización.

MARCO HISTORICO

“En un país deficientemente desarrollado, la tarea sustantiva del economista consiste en trabajar sin descanso dentro del marco de sus posibilidades, para que ese país alcance su pleno desarrollo. Y aquí es oportuno insistir en que no debe aplicar servilmente la teoría elaborada en los grandes centros del capitalismo, porque si así lo hiciera, el fracaso sería inevitable. Toda adaptación teórica debe hacerse después de un cuidadoso trabajo analítico, con los pies hundidos en la propia tierra y con clara visión de las necesidades primarias y de las legítimas aspiraciones del pueblo. El economista nativo de un país de la periferia, sin capacidad crítica, que sigue al pie de la letra y con ufana pedantería al autor extranjero, por ilustre que éste sea, se asemeja al lacayo que imitara gozoso y grotesco los finos modales de su señor.”

Maestro Jesús Silva Herzog

Industrialización en América Latina

La industrialización en América Latina se caracterizó inicialmente por un crecimiento relativamente rápido. La productividad tuvo un crecimiento elevado. No obstante, es importante aclarar que se partió de niveles casi insignificantes en donde los procesos productivos presentaban una productividad prácticamente nula. Se comenzó produciendo bienes de consumo no duradero, continuando con la producción de bienes duraderos y bienes intermedios. Posteriormente, fueron los sectores químico y metalmeccánico, ligados al capital transnacional, los que lideraron el proceso de industrialización.

El crecimiento industrial de América Latina en la etapa de la posguerra tuvo como característica un elevado proteccionismo que tenía la finalidad de impulsar el desarrollo industrial de manera endógena. Sin embargo, la protección terminó favoreciendo principalmente a las empresas

transnacionales, las cuales, en la mayoría de los casos, no realizaban innovaciones tecnológicas internamente, sino que importaban la tecnología de sus países de origen. Además, estas empresas no desarrollaron la industria de los bienes de capital. La falta de una estrategia bien definida de industrialización ocasionó que no se desarrollara eficientemente este sector. Fernando Fajnzylber llama a este tipo de industrialización "proteccionismo frívolo". El caso contrario sería el del Japón donde se aplicó un "proteccionismo para el aprendizaje".¹

No se impulsó el progreso técnico lo que ocasionó que la industria se rezagara en términos de productividad y competitividad. Ello se manifestó en una débil capacidad exportadora de productos industrializados. Los productos que se exportaban eran básicamente bienes poco elaborados y materias primas, con excepción de las empresas transnacionales y las grandes empresas locales, las que, generalmente, siempre han tenido la capacidad tecnológica necesaria para competir en el mercado mundial. El excesivo proteccionismo provocó que se descuidara la eficiencia productiva y la innovación.

A diferencia de lo ocurrido en los países del sudeste asiático, en América Latina no existió una vocación industrial bien definida. El sector empresarial no asumió el liderazgo necesario para impulsar la industrialización y al mismo tiempo no existieron criterios claros de política industrial por parte del Estado. El sector empresarial nacional fue incapaz de articular una estrategia industrial funcional que aprovechara las enormes potencialidades que ofrecían los recursos naturales disponibles en la región.

Así, se relegó la responsabilidad de incorporar tecnología avanzada a las empresas transnacionales, cuyos intereses eran totalmente diferentes, generándose una ineficiencia de las estructuras productivas internas. La participación de las empresas transnacionales en la estructura industrial de los países latinoamericanos se limitó, al igual que en sus países de origen, a sectores de estructura oligopólica. La innovación tecnológica que realizan estas empresas la hacen en sus países de origen por lo que tienen que transferir parte de las utilidades generadas localmente para amortizar los gastos que implica.

¹ Fernando Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, Centro de Economía Transnacional, Editorial Nueva Imagen, México, 1985. pp. 180-183

Las empresas locales se vieron desplazadas por las empresas trasnacionales por su mayor crecimiento en los sectores en que son líderes. Así, el proceso industrializador de la región fue liderado por las empresas foráneas, fenómeno al que Fajnzylber llama: "desnacionalización de la actividad productiva".²

Las empresas trasnacionales supieron aprovechar su estrecha vinculación con el exterior, lo que les permitió una amplia disponibilidad de recursos financieros. Estas empresas se han caracterizado, al igual que las nacionales, por una alta propensión a importar, ocasionando un incremento en el déficit externo, lo que implicó que se elevara el nivel de endeudamiento externo de los países latinoamericanos. El déficit comercial generado por el sector industrial ha tenido su origen, en su mayoría, en las ramas industriales que lideraron el crecimiento industrial en los países desarrollados: los bienes de capital, el equipo de transporte automotor y los productos químicos.

En América Latina el crecimiento y la competitividad han tenido un carácter irregular debido a que no se ha incorporado el progreso técnico en la medida requerida para modernizar la planta productiva. Por lo tanto, para que América Latina pueda insertarse exitosamente en la economía internacional es necesario que se dé una transformación productiva que incluya el desarrollo tecnológico, la calificación de la mano de obra y que cuente con la participación coordinada de los empresarios y el gobierno siguiendo un plan estratégico. Asimismo, se debe constituir un núcleo endógeno capaz de incorporarse en el proceso de dinamización tecnológica que es la condición necesaria para elevar la productividad y la competitividad requeridas para penetrar y mantenerse en el mercado internacional, en vez de delegar en agentes externos la responsabilidad de definir la estructura presente y futura de los países latinoamericanos.

Para esta transformación productiva Fajnzylber³ propone lo siguiente: "i)transitar desde la 'renta perecible' de los recursos naturales hacia la 'renta no perecible' de la incorporación del progreso técnico al sector productivo, ii) desplazar la prioridad desde el conjunto del sector manufacturero a los subsectores específicos que contribuyen a incorporar y difundir progreso técnico al conjunto del sector productivo, iii)favorecer la inserción internacional sobre la base de impulsar una elevación de productividad y

² Idem, p. 201

³ Fernando Fajnzylber, "Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío", *Cuadernos Americanos* No. 30, noviembre-diciembre, 1991.

competitividad en sectores específicos, iv)introducir modificaciones en instituciones y políticas públicas con el objetivo de inducir en el sector privado comportamientos coherentes con los criterios anteriores, v)promover un contexto institucional proclive a la colaboración estratégica entre gobierno, empresariado y sector laboral.”

CAPITULO 1

"El móvil del economista no debe ser su propio enriquecimiento porque entonces se transformaría, descendiendo, en un simple y vulgar mercader. El economista debe ser investigador social, vasallo de la verdad porque sólo con la verdad se sirve de verdad al hombre, debe ser misionero en la noble cruzada para mejorar las condiciones materiales de vida de las grandes masas desnutridas y harapientas. A los estómagos vacíos jamás interesa el aprendizaje del alfabeto, porque no puede haber fraternidad entre el hambre y la cultura. Sólo aquellos que normalmente satisfacen sus necesidades biológicas elementales, pueden adormecer la bestia que todos llevamos dentro, disfrutar de los dones del espíritu, contribuir al progreso de la ciencia, crear obras de arte, levantar la cabeza para estudiar la luz de las estrellas, o cantar libremente su canción."

Maestro Jesús Silva Herzog

LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO

1.1 La política de sustitución de importaciones

El proceso de industrialización en México empezó a cobrar auge después de 1940. El sector industrial fue considerado como el eje principal del desarrollo económico nacional, adoptándose para ello diversas medidas de política económica tendientes a desarrollar este sector. Una de éstas fue la aplicación del esquema de sustitución de importaciones que, a partir de este momento, se convirtió en el más importante instrumento de impulso a la industrialización.

Con la sustitución de importaciones se pretendía que el desarrollo económico de México fuera independiente de otras economías promoviendo la industrialización del país a través de la promoción de nuevas industrias que

sustituyeran importaciones. Así, después de la Segunda Guerra Mundial, México siguió un modelo de desarrollo “hacia adentro”. El proceso de industrialización en los años posteriores tuvo como sustento un mercado interno muy protegido.

La sustitución de importaciones se limitó, inicialmente, a las ramas en que existía enorme disponibilidad de materias primas de origen nacional, se contaba con un amplio mercado interno y no se requerían grandes inversiones ni una tecnología compleja, como era el caso del sector productor de bienes de consumo no duradero.

Un factor externo, como lo fue la Segunda Guerra Mundial, le dio un fuerte impulso al proceso de sustitución de importaciones. Los países beligerantes, la mayoría de éstos industrializados, le dieron prioridad a la producción de armamento limitando su oferta de productos manufacturados. Este hecho propició que los productos que antes se importaban tuvieran que ser producidos en el país para satisfacer la demanda interna, además de que se generó una demanda externa de productos mexicanos.

Después de la Segunda Guerra Mundial aumentó significativamente la inversión industrial y las importaciones de equipos y materias primas. La producción nacional, sin embargo, se orientó básicamente a satisfacer el mercado interno, dejando en segundo plano al mercado externo.

El sector agrícola jugó un papel importante como generador de divisas y, al mismo tiempo, provocó un efecto multiplicador en otras ramas de la actividad económica. El crecimiento de la agricultura se debió a la creación de sistemas más intensivos de producción, apoyados en grandes obras de riego creadas con anterioridad por el gobierno.

Para proteger de manera más efectiva a la industria el gobierno creó un sistema de licencias de importación o permisos previos. Este sistema se había establecido en 1944, pero se empezó a aplicar hasta julio de 1947 a un grupo de artículos considerados como de lujo.¹ Posteriormente, el sistema de permisos previos se convertiría en el principal instrumento de protección relegando al arancel a segundo término. Poco a poco las licencias de importación se aplicaron a casi todas las ramas industriales.

¹ Rafael Izquierdo, “El proteccionismo en México” en *Economía mexicana*, Leopoldo Solís, compilador, Fondo de Cultura Económica, México, 1969.

La mecánica del sistema de permisos previos era la siguiente: Las personas físicas o morales, dependencias oficiales y organismos paraestatales solicitaban a la Secretaría de Industria y Comercio (hoy Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) permisos para importar bienes sujetos a restricciones o prohibiciones. Las condiciones que imponía la Secretaría para conceder los permisos eran: a) que fueran bienes que no se produjeran en el país; b) que la producción nacional no abasteciera totalmente al mercado interno; c) que existiera escasez temporal de la oferta del bien; y d) que las mercancías de origen nacional no sustituyeran a las extranjeras, en términos de precio, calidad y tiempo de entrega.

A partir de 1947, el sistema de permisos previos a las importaciones fue poco a poco absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación. En 1956 absorbió el 28% de la tarifa; para 1966 cubría el 66% y en 1975 el 100% de la tarifa estaba sujeta a permisos previos.

La política arancelaria ha tenido un papel secundario como mecanismo de protección a la industria. El sistema de licencias de importación fue el principal instrumento de control de las importaciones. En noviembre de 1947 se hizo un cambio en el sistema de aplicación de los aranceles. Hasta ese año el arancel se expresaba en forma específica, pero a partir de esa fecha los impuestos se recaudaban mediante tasas compuestas: específicas y ad valorem.²

La tarifa arancelaria, por lo general, era alta para los bienes de consumo duradero y no duradero; un poco menos alta para los alimentos procesados y los bienes intermedios de manufactura compleja; y, para la importación de bienes de capital, materias primas e insumos con bajo grado de procesamiento, los gravámenes eran reducidos.³

El proceso de industrialización por sustitución de importaciones empieza a consolidarse hasta finales de la década de los cincuenta y principios de los sesenta. "La economía acusa rasgos relativamente menos dependientes del sector externo; han comenzado a actuar con mayor fluidez nuevas fuentes financieras y el crecimiento de la economía se mantiene en forma sostenida a través de una oferta agrícola firme de la intensificación del proceso sustitutivo

² Idem, p. 239

³ NAFINSA-CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, 1970. p.139

de importaciones de manufacturas y del auge del turismo”.⁴ En la década de los sesenta se empiezan a producir a mayor escala bienes intermedios y, en menor medida, bienes de capital.⁵ Asimismo, se modernizaron algunas ramas productivas como la petroquímica y la automovilística.

El sector industrial comenzó a tomar mucha fuerza y fue el sector que registró un mayor crecimiento⁶. “En 1950 éste representaba 21.5% del producto total y esa cifra aumentó a 24% en 1960 y a 29.4% en 1970. En cambio la participación de la agricultura y de otras actividades primarias bajó, mientras que la de los servicios permaneció relativamente constante.”⁷ Sin embargo, la excesiva protección empezó a manifestarse en el rezago de la eficiencia como consecuencia de la falta de competencia externa.

En las décadas de 1950 y 1960, el sector externo mexicano registra un constante desequilibrio debido a los saldos negativos en balanza comercial y en la cuenta corriente de la balanza de pagos. El sector exportador seguía manteniendo una alta dependencia de los productos primarios como fuente recaudadora de divisas, lo que ocasionaba que la economía estuviera sujeta a una continua vulnerabilidad externa por la escasez de divisas para financiar la inversión. La industria manufacturera tuvo un papel marginal en las exportaciones.

La inversión extranjera tuvo una participación creciente en el sector manufacturero, tanto en las ramas tradicionales como en las nuevas. Asimismo, las empresas extranjeras son las que promovieron el desarrollo tecnológico y la innovación, rubros en donde los empresarios nacionales mostraron poco interés. Por otra parte, se registra un constante rezago tecnológico motivado por el retraso en la transferencia de los productores de tecnología al país.

El gobierno apoyó a la industria a través de tres modalidades básicamente: asignación de recursos, la política impositiva y la política comercial.⁸

⁴ Idem, p. 7

⁵ La participación de los bienes intermedios y de capital en la producción industrial pasó de 25.6% en 1950 a 31.8% en 1970 llegando a 32.1% en 1975. Véase Leopoldo Solís, *La realidad económica de México. Retrovisión y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México 1988.

⁶ De 1950 a 1970 la economía creció en promedio 6.3% anual y la industria manufacturera 7.5%.

⁷ Nora Lustig, *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México, 1994. p. 32

⁸ Leopoldo Solís, *La realidad económica de México. Retrovisión y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México 1988.

Asignación de recursos. Se canalizaron recursos crediticios, tanto internos como externos, a las empresas y se creó una amplia infraestructura para apoyar el desarrollo industrial.

Política impositiva. Consistió en exenciones de impuestos sobre diversos rubros: renta, importación, ingresos mercantiles y exportación. Estas exenciones se aplicaban a las llamadas “industrias nuevas y necesarias” por periodos de cinco o diez años, dándosele preferencia a la industria manufacturera sobre otras ramas productivas.

Política comercial. Se puede decir que la política comercial constituyó el instrumento más importante de impulso a la industrialización. El elevado proteccionismo industrial aplicado después de la Segunda Guerra Mundial configuró un escenario propicio para que la industria se desarrollara ampliamente al no tener que enfrentar la competencia del exterior y contar con un “mercado cautivo”. Los productores nacionales tenían aseguradas sus ventas sea cual fuere la calidad y el precio de sus mercancías. La protección a la industria se efectuó mediante el establecimiento de permisos previos o licencias de importación y, en menor medida, por la aplicación de aranceles.

En México se aplicaron con éxito las dos primeras fases de la industrialización por sustitución de importaciones: 1) la primera fase consistió en la sustitución de bienes de consumo no duradero y en general de fabricación sencilla (alimentos, textiles, accesorios para la vivienda, etcétera), esto ocurrió en las décadas de los cuarenta y cincuenta; 2) en la segunda fase, que inicia a principios de los sesenta, se sustituyeron bienes de consumo duradero y algunos bienes intermedios. A la tercera fase, que planteaba la sustitución de bienes de capital, sólo se llegó de manera incipiente.

En el modelo de sustitución de importaciones, la acción gubernamental tuvo una fuerte presencia. El Estado creó numerosas empresas industriales, construyó la infraestructura, prestó los servicios básicos para el desarrollo industrial e implementó las barreras a la entrada de mercancías del exterior.

Sin embargo, no se contó con una estrategia industrial que contara con objetivos, instrumentos y medidas coordinados entre sí. Es hasta principios de la década de los setenta cuando se empezaron a elaborar los primeros planes

generales de desarrollo. Rafael Izquierdo⁹ advertía a mediados de la década de los sesenta, que ante la ausencia de un programa económico de largo plazo que estableciera un orden de prioridades y estimulara la inversión, el proteccionismo seguiría funcionando independientemente, sin conseguir que la sustitución de importaciones avanzara eficientemente. Asimismo, planteaba la necesidad de incrementar la inversión privada y que los productos mexicanos aumentaran su competitividad ante los importados.

No se promovió la eficiencia industrial, las ventajas comparativas no se aprovecharon adecuadamente y no se desarrollaron encadenamientos entre las diferentes ramas productivas. La acción gubernamental se orientó principalmente a cerrar las fronteras a la entrada de mercancías del exterior.

Por otra parte, en 1967 se observa que una elevada proporción de los insumos utilizados por la industria eran importados, lo que demuestra el deficiente nivel de los encadenamientos productivos, así como la dependencia de insumos del exterior.¹⁰ Lo anterior se manifestó en la balanza comercial, cuyo déficit empezó a crecer inmoderadamente. Así, se empezó a agravar el desequilibrio externo. Estos fenómenos expresaban los primeros síntomas de agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones.

Posteriormente, los problemas estructurales de la economía mexicana se fueron agravando cada vez más. El déficit fiscal pasó de representar 1.48% del PIB en 1968 a 4.6% en 1976, mientras que el déficit comercial representó el 82.7% del total de exportaciones en ese mismo año, cuando en 1968 representaba sólo el 48.2%.

Ante esta situación, el gobierno de Luis Echeverría intentó corregir los problemas con una política de amplia intervención estatal por la vía del incremento del gasto público¹¹ el cual se canalizó en forma de subsidios a las diferentes ramas de la producción. Los elevados déficit fiscales obligaron al gobierno, al no poder obtener recursos internos, a pedir créditos en el exterior. La política de elevado endeudamiento sería utilizada frecuentemente en la década de los setenta.¹²

⁹ Rafael Izquierdo, op. cit., p. 268

¹⁰ NAFINSA-CEPAL, op. cit., p. 30

¹¹ En 1972 el gasto público tuvo un incremento real del 40.8% respecto al año anterior.

¹² En estos años el entorno internacional era favorable ya que existía una gran disponibilidad de crédito internacional, por lo que no hubo muchos problemas para conseguir recursos. Posteriormente, a fines de la

Esta política no dio los resultados esperados por el gobierno debido a las fallas estructurales en la economía. Se empezaba a hacer más evidente el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. El elevado proteccionismo había generado que una multitud de empresas fueran ineficientes y obsoletas que se traducía en un grave rezago en términos de competitividad internacional. En estas condiciones, las exportaciones industriales quedaron estancadas mientras que las importaciones seguían aumentando deteriorándose cada vez más el déficit comercial, lo que a su vez se traducía en presiones devaluatorias.

No se corrigieron los problemas de fondo, lo único que se hizo fue posponer la crisis económica. La planta productiva no se modernizó, se incrementó el déficit fiscal, aumentó la deuda externa y se agudizó el desequilibrio externo.

Aunado a los problemas de índole estructural aparecieron fenómenos coyunturales que finalmente desencadenarían el colapso económico en 1982. El enorme ingreso de "petrodólares" y la sobrevaluación cambiaria provocaron cuantiosas fugas de capitales hacia el exterior, fenómeno que se agravó por la falta de una política coherente con la realidad de ese entonces y por el descenso de los precios del petróleo. Se calcula que en el periodo 1980-1982 la fuga de capitales ascendió a 28 mil millones de dólares.¹³

Por otra parte, el fenómeno de la petrolización dio lugar a un auge especulativo de enormes dimensiones que se manifestó en la sobreadquisición de componentes de capital fijo, bienes inmuebles, oro y divisas. "...la especulación se estaba convirtiendo, por los efectos de la petrolización, en una válvula de escape a la que recurrían ampliamente capitalistas, rentistas, funcionarios públicos, etcétera, para proteger la riqueza que acumulaban."¹⁴

Es así como el auge petrolero tampoco generó condiciones para aumentar la competitividad internacional del aparato productivo nacional, requisito indispensable para aumentar las exportaciones y generar las divisas necesarias para financiar el desarrollo. Por el contrario, el mal manejo del *boom*

década de los setenta, hubo ciertas restricciones del crédito internacional, sin embargo, México no se vio afectado debido a la garantía que representaban los elevados ingresos petroleros.

¹³ Miguel Angel Rivera Rios, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960/1985*, Ediciones Era, México 1986. P. 102

¹⁴ Idem, p. 92

petrolero y las malas previsiones por parte de la administración en turno¹⁵ provocaron una crisis económica de enormes proporciones.

En la crisis económica de 1982, el Estado perdió la capacidad de gestión económica. Sus márgenes de maniobra estaban muy limitados. Se había perdido la confianza de los actores económicos tanto internos como externos. Fue más difícil conseguir recursos en el exterior. La especulación con oro y divisas¹⁶ se convirtió en un gran negocio para los bancos comerciales mexicanos¹⁷ lo cual se tradujo en la desestabilización del sector financiero mexicano. Esto último sería una de las justificaciones para la nacionalización de la banca.¹⁸

Las tendencias recesivas mundiales presentes desde la crisis de 1973-1975 agravaron el entorno económico mexicano.

La crisis económica de 1982 significó un grave deterioro en todos los órdenes: desempleo, inflación, salarios de los trabajadores, endeudamiento, desequilibrio externo, etc. Los trabajadores serían quiénes, en última instancia, pagarían los costos de la crisis.

La política de industrialización por sustitución de importaciones se orientó básicamente al mercado interno registrándose un sesgo antiexportador de la industria manufacturera. La excesiva protección provocó que la industria mexicana quedara rezagada en términos de eficiencia y competitividad internacional. Los empresarios no se preocuparon por mejorar la calidad y el precio de los bienes producidos ya que contaban con un mercado seguro.

Esta situación limitó el alcance de la sustitución de importaciones en el proceso de desarrollo industrial, que pudo haber sido más amplio y hubiera sentado bases más sólidas para el futuro económico del país.

El aspecto positivo de esta estrategia fue el constante crecimiento del PIB a tasas muy elevadas y el control de la inflación.

¹⁵ El gobierno pronosticaba un incremento del 5-7% en términos reales del precio internacional del petróleo hasta el año 2000. La expectativa no se cumplió. Véase Miguel Angel Rivera, *op. cit.*, p. 94

¹⁶ Esto obligó al gobierno a devaluar el peso en febrero, agosto y diciembre de 1982.

¹⁷ En 1982 alrededor del 50% de las ganancias de los bancos provinieron de actividades especulativas.

¹⁸ La nacionalización de la banca tuvo como objetivos racionalizar el manejo de las tenencias de divisas e instaurar un control de cambios.

1.2 El proceso de apertura comercial

La situación de crisis económica por la que atravesó el país en 1982 y el fracaso de las políticas que se habían venido aplicando obligaron al nuevo gobierno de Miguel de la Madrid a buscar nuevas alternativas.

En primer lugar se implementó un programa que tuvo como objetivo el saneamiento de las finanzas públicas. Para ello se plantearon cinco medidas: 1) reducción del déficit fiscal¹⁹; 2) la liberalización general de precios y la eliminación de subsidios en los bienes y servicios producidos por el sector público; 3) el control de la inflación; 4) la fijación de tipos de cambio realistas; y 5) el mantenimiento de las tasas de interés bancarias en niveles satisfactorios para estimular el ahorro. Estas medidas respondían a las demandas de racionalización económica planteadas por el FMI.²⁰

Después se diseñó una estrategia de largo plazo, cuyos objetivos principales eran: a) modernizar el aparato estatal y elevar la eficiencia de su intervención económica; b) fortalecer la integración de la economía mexicana en la economía mundial²¹; y c) alcanzar estándares más elevados de eficiencia capitalista.²² La meta esencial era lograr un elevado grado de competitividad similar al de países como Corea del Sur y Singapur.²³

En este contexto, a partir de 1984 se comienza a dismantelar el esquema proteccionista que había caracterizado a nuestra economía desde la década de los cuarenta. Con la liberalización del comercio exterior se pretendía abrir a la competencia externa a las empresas mexicanas de manera que hubiera un estímulo para que se modernizaran e incrementaran su productividad a riesgo de desaparecer. Desde este año se empieza a liberar del requisito previo para importar a diversas fracciones arancelarias.

De esta forma, los permisos previos para importar se fueron eliminando como sigue:

- En 1982 el 100 por ciento de las importaciones requerían permiso previo.

¹⁹ El déficit fiscal se redujo de representar más del 16% del PIB en 1982 a 8.7% en 1983 y a 7.6% en 1984.

²⁰ Miguel Angel Rivera Ríos, op. cit., p. 115

²¹ Aquí se incluía la racionalización de los niveles de proteccionismo.

²² Miguel Angel Rivera Ríos, op. cit., p. 124

²³ Idem, p. 131

- Para 1984 se inicia la liberación gradual y en diciembre de este año el 16.4 por ciento de las importaciones quedó libre del permiso previo.
- El objetivo de las autoridades era eliminar de permisos previos a 35 o 45 por ciento del total de importaciones para diciembre de 1985. Sin embargo, de forma inesperada, el 25 de julio de ese año el gobierno emitió un decreto mediante el cual se liberaban 3,064 fracciones arancelarias de un total de 8,068. Con esta medida el 64.1 por ciento de las importaciones quedó libre de permisos previos.
- Posteriormente, la liberalización comercial continuó un poco más lenta; el 14 de diciembre de 1987 la liberalización abarcó el 73.2 por ciento de las importaciones, llegando a 78.2 por ciento en 1988.²⁴
- El porcentaje de importaciones que requerían permiso previo en 1989 era de 18.9% y de 13.1% en 1990.
- En 1991 9.11% de las importaciones estaban sujetas a permisos de importación, porcentaje que pasó a 10.7% en 1992.²⁵

En el cuadro uno se ilustra en forma más detallada la evolución de la liberación de fracciones arancelarias de permisos previos para importar.

En lo que se refiere a los aranceles se hicieron las siguientes modificaciones:

- El 31 de diciembre de 1982 la media arancelaria era de 27.0 por ciento y existían 16 niveles de aranceles en un rango de 0-100 por ciento.
- Para 1985 se simplificó la estructura arancelaria (30 de junio de 1985). El 31 de diciembre de ese año se emitió un Decreto que incrementaba el arancel con la finalidad de compensar la reducción en los permisos previos. La media arancelaria pasó de 23.3 en 1984 a 25.5 por ciento a partir de la fecha del Decreto, los niveles se redujeron a 10 y se conservó el mismo rango.
- Con la entrada de México al GATT hubo que reducir los aranceles quedando la media arancelaria en 19 por ciento, los niveles disminuyeron a siete y el rango se redujo a 0-40 por ciento. Esta estructura permaneció hasta el 14 de diciembre de 1987.
- El 15 de diciembre de 1987 se emitió un Decreto, en el marco del Pacto de Solidaridad Económica, que disminuía los aranceles; la media arancelaria quedó en 10.4 por ciento, los niveles pasaron de siete a cinco y el rango fue de 0-20 por ciento.

²⁴ Nora Lustig, op. cit., p. 150

²⁵ Hermunio Blanco Mendoza, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. Fondo de Cultura Económica, colección "Una visión de la modernización de México", México, 1994, p. 42

- Con los decretos del 11 de enero de 1989 y 9 de marzo del mismo año, se determinó un incremento de los aranceles²⁶; no obstante, la media arancelaria disminuyó a 10.1 por ciento, mientras que los niveles y el rango quedaron igual (5 y 0-20 por ciento respectivamente).²⁷
- Desde el 31 de diciembre de 1990 y hasta 1992 la media arancelaria se incrementó a 13.1%. El número de niveles y el rango no sufrieron modificaciones.²⁸

Como medida adicional, también se fueron aboliendo paulatinamente los precios de referencia oficiales para las importaciones. En 1985 cubrían el 9.1 por ciento de las importaciones y para 1988 se eliminaron totalmente.²⁹

Ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

En 1979 existió un primer intento de ingreso al GATT por parte de México. Sin embargo fue rechazado por varios sectores de la población, por lo que el gobierno optó por posponer la decisión de entrar a dicho organismo.

Para 1985, ante el cambio de política económica que se estaba dando, el gobierno mexicano inició las negociaciones para ingresar al GATT. Una de las ventajas que se obtendrían era que se evitarían las represalias comerciales, principalmente de los Estados Unidos, que se aplicaban a los países que no habían firmado el Acuerdo. Una vez firmada la adhesión se tuvo derecho a la "prueba del daño", por la cual ya no se aplican directamente los denominados "derechos compensatorios", sino que se abre una investigación para comprobar si en realidad se está causando daño a la industria estadounidense. El proceso de investigación para determinar el daño es muy complejo y oneroso.

De esta forma, antes de entrar al GATT se firmó un Memorándum de Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios con Estados Unidos en abril de 1985, con el cual se garantizaba a los exportadores

²⁶ Con la finalidad de reducir su dispersión y aumentar la recaudación fiscal. La mayoría de los productos que anteriormente tenían un arancel de cero o cinco por ciento pasaron a tener un arancel de 10%.

²⁷ Nora Lustig, op. cit., p. 150

²⁸ Herminio Blanco, op. cit., p. 42

²⁹ Nora Lustig, op. cit., p. 152

mexicanos el derecho a la “prueba del daño”. El ingreso formal se concretó el 17 de julio de 1985 con la firma del Protocolo de Adhesión.

Es importante mencionar que aún antes de la entrada de México al GATT, la política comercial ya se había adecuado a los requerimientos de este organismo desde julio de 1985, cuando un poco más de la mitad de las fracciones arancelarias quedaron libres del permiso previo de importación. Con excepción de 151 fracciones con arancel de 100%, el arancel máximo era de 40%, mientras que el promedio arancelario simple era de 25%.³⁰ “En la práctica, las medidas de liberalización comercial de México fueron mucho más allá de lo requerido por el protocolo de ingreso al GATT. Por ejemplo, México aceptó tener un arancel máximo de 50% *ad valorem*, y reducir los aranceles de la mayoría de los bienes importados a niveles de 20 a 50% en un periodo de 30 meses. En la práctica el arancel máximo se estableció en 20% en diciembre de 1987”.³¹ El arancel promedio, que el 31 de diciembre de 1986 era de 22.6%, descendió hasta 9.7% en 1988.³²

Por lo anterior, podemos concluir que el ingreso de México al GATT fue un mero trámite de nuestras autoridades, ya que la liberalización comercial ya formaba parte de una política económica de libre mercado que contrastaba radicalmente con la estrategia aplicada hasta 1982.

Poco después, siguieron registrándose modificaciones a la política comercial y a la política económica en general. Para estar en condiciones de negociar el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá se reformaron diversas leyes y reglamentos e incluso algunos Artículos de la propia Constitución.

En materia comercial, se diseñó, en 1990, el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE); En 1991 se creó el *Programa de 100 días de Promoción de las Exportaciones* para complementar las medidas del PRONAMICE; la Ley Aduanera fue reformada en 1992; y, en julio de 1993, se decretó la Ley de Comercio Exterior, cuyo objetivo era regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración

³⁰ Eduardo Gitli, “La dinámica del comercio exterior mexicano” en *México en la década de los ochenta. La modernización en cifras*. Rosa Albina Garavito y Augusto Bolívar, UAM-Azcapotzalco, México, 1990.

³¹ Nora Lustig, op. cit., p. 166

³² Eduardo Gitli, op. cit. p. 159

de la economía mundial, en concordancia con los acuerdos y convenios internacionales.

Otras modificaciones importantes fueron: la reforma al Artículo 27 constitucional, principalmente en lo que se refiere al régimen de propiedad de la tierra,³³ y la reforma, en 1989, del Reglamento sobre Inversiones Extranjeras permitiendo ahora la inversión foránea en un 100%, incluso en áreas anteriormente consideradas estratégicas.³⁴

La culminación formal de la apertura comercial de México se realizó en 1994 con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, principal acuerdo comercial que ha firmado nuestro país. Este Tratado es peculiar porque tiene la característica de que fue signado por dos economías ampliamente desarrolladas (Estados Unidos y Canadá) y una subdesarrollada (México), lo que provoca una enorme desventaja para nuestro país dadas las asimetrías económicas que existen con las otras dos naciones.

1.3 Características del modelo de apertura comercial

El actual modelo económico implementado por el gobierno tiene sus bases teóricas en el liberalismo del siglo XVIII, cuyos principales exponentes fueron Adam Smith y David Ricardo.³⁵ El liberalismo es una doctrina política y económica que, en sus formulaciones originarias, postula la limitación del poder estatal en beneficio de la libertad individual; además, la defensa de la libre competencia en el terreno económico.

Según la escuela liberal, la economía posee sus propios mecanismos de autorregulación, que actúan eficazmente siempre que el estado no dificulte su funcionamiento espontáneo (“mano invisible”). Por consiguiente, los principales postulados del liberalismo son: libre comercio, libertad de empresa, propiedad privada de los medios de producción, libertad contractual, libertad de circulación de los factores productivos y la libertad de asociación

³³ Actualmente personas de otros países pueden tener propiedades en zonas fronterizas y playas, del mismo modo que las tierras ejidales pueden privatizarse.

³⁴ Arturo Ortiz Wadgymar, *Introducción al comercio exterior de México*, Editorial Nuestro Tiempo, México 1993.

³⁵ Su máxima fue “*laissez faire; laissez passer*” (dejad hacer, dejad pasar)

para la defensa de intereses comunes. Es decir, libertad económica en todos los órdenes.

En la actualidad, a la adopción de políticas económicas inspiradas en esta escuela muchos autores le han llamado neoliberalismo. Según la revista francesa *Le Nouvel Observateur*,³⁶ los diez mandamientos que caracterizan al neoliberalismo son:

1. Disminuir los gastos y el tamaño del Estado.
2. Combatir la inflación aún a costa del crecimiento.
3. Reducir los impuestos, sobre todo los que gravan al capital y los ingresos altos.
4. Desarrollo de la seguridad social privada y eliminación de la pública.
5. Eliminación del salario mínimo y de las indemnizaciones por despidos.
6. Privatización de las empresas públicas y su venta fácil al sector privado.
7. Establecer y hacer respetar la flexibilidad del mercado de trabajo.
8. Eliminación de los subsidios al consumo, no así los subsidios al capital.
9. Apertura total de los mercados, mantenimiento del libre cambio de la moneda y, eliminación de las tarifas y restricciones aduanales.
10. Supresión de los monopolios públicos y su traspaso al sector privado.

Otras prioridades del actual modelo económico son: a) el saneamiento de las finanzas públicas por medio de la reducción del gasto público, el incremento de los ingresos tributarios y el ajuste de precios y tarifas de los bienes y servicios públicos; y b) la modernización del sistema financiero.

Es así como en México, a partir de 1982, se empezaron a aplicar diversas medidas de corte neoliberal, principalmente la apertura comercial, la privatización de empresas paraestatales y la desregulación del sector financiero.

Así, paralelamente a la liberalización comercial, se llevó a cabo un proceso de desincorporación de empresas públicas. El objetivo de la privatización fue mejorar la eficiencia económica y apoyar las finanzas públicas. De 1,155 empresas paraestatales que había en 1982 sólo quedaron 217 al final de 1992. Un sinnúmero de empresas fueron privatizadas de las que destacan por su importancia: siderurgia, construcción naval, ingenios azucareros, fertilizantes,

³⁶ Citado por Horacio Flores de la Peña, *Las crisis de México*, Disertación No. 38, Academia Mexicana de Economía Política, A. C. (AMEP), Colección Disertaciones, Segunda Epoca, febrero de 1999.

instituciones bancarias y de seguros, transportes aéreos y teléfonos.³⁷ Actualmente se está continuando con la privatización de algunas empresas que anteriormente se consideraban estratégicas, el caso más elocuente es el de los ferrocarriles. Asimismo, se está estudiando la posibilidad de privatizar el petróleo y la generación de energía eléctrica.

A través de la desregulación y la apertura externa el gobierno buscaba eliminar las distorsiones del sistema de precios introducidas por un intervencionismo estatal excesivo que, en especial, se caracterizó por promover un proteccionismo ineficiente. La planta productiva nacional, al verse sujeta a la competencia internacional, tendría que modernizarse y ser competitiva internacionalmente. Así, se confió al mercado la responsabilidad de asignar los recursos eficientemente.

En el marco del nuevo modelo económico, México empezó a negociar diversos tratados y acuerdos comerciales con diferentes regiones y países del mundo.

Las autoridades responsables de las negociaciones justifican su proceder en base a las siguientes razones internas y externas.³⁸

Las razones internas son:

1. La creciente incapacidad del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, seguido durante tres décadas, para generar un desarrollo estable y empleos suficientes.
2. El efecto positivo que puede tener el libre comercio en términos de exportaciones y empleo, como lo ha mostrado la industria maquiladora.
3. Los efectos positivos sobre la economía de la primera etapa de apertura comercial, que comenzó en 1983.
4. La congruencia y complementariedad entre los cambios estructurales, incluso las medidas de desregulación adoptadas por la actual administración, y la política comercial durante la primera etapa de apertura iniciada en 1983.

³⁷ Leopoldo Solís, *Medio siglo en la vida económica de México, 1943-1993*, El Colegio Nacional, México 1994.

³⁸ Herminio Blanco, op. cit., p. 19 y 67

Las razones externas son:

1. La globalización y la intensa competencia entre países por el capital, que aconsejaba dar mayor certidumbre a los inversionistas.
2. La ocasión de abrir los mercados a las exportaciones mexicanas, y poner un límite a la capacidad de nuestros socios para imponer restricciones comerciales de manera unilateral.
3. La oportunidad de suplementar las ventajas obtenidas de la adhesión al GATT mediante una negociación ambiciosa con nuestros principales socios comerciales.

En seguida se enuncian, en forma cronológica los principales acuerdos comerciales negociados por México a partir de la década de los ochenta:³⁹

- | | |
|---------|--|
| Anual | Solicitud de trato preferencial a productos mexicanos a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) establecido por el gobierno de los Estados Unidos. |
| 1982-86 | Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de ALADI con Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y el Salvador. |
| 1984 | México y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio. |
| 1985 | México y Estados Unidos firman un Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos compensatorios, renovado por tres años a partir de 1988. |
| 1985 | México solicita su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). |
| 1986 | México ingresa al GATT y participa activamente en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay. |
| 1987 | México y Estados Unidos firman un Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión. |
| 1988 | México y Estados Unidos firman un nuevo Convenio Bilateral Textil, existente desde 1975, que permite la exportación de |

³⁹ Idem, pp. 12-14

productos textiles y del vestido a Estados Unidos.

- 1988 México ingresa al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, organismo compuesto por empresarios de la región y cuyo objetivo es identificar oportunidades de comercio e inversión.
- 1989 México y Estados Unidos suscriben un Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión.
- 1989 México y Estados Unidos prorrogan un convenio siderúrgico firmado en 1984, en el marco de un Acuerdo de Restricción Voluntaria, estableciendo cuotas a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos por 18 meses adicionales.
- 1989 México ingresa al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, foro para el análisis de las relaciones económicas de la región, al que asisten representantes gubernamentales.
- 1990 México, Colombia y Venezuela crean el Grupo de los Tres para promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe.
- 1991 México y Chile firman un Acuerdo de Complementación Económica. Vigente desde 1992.
- 1991 México y la Comunidad Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación, que sustituye al Acuerdo de 1975.
- 1991 México, Colombia y Venezuela firman un Memorándum de Entendimiento en el que formalizan el compromiso de lograr un acuerdo de libre comercio. Se firmó un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor en enero de 1995.
- 1991 México y Bolivia se comprometen a iniciar negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio. Se puso en marcha en enero de 1995.
- 1992 México y los países centroamericanos firman el Acuerdo Marco Multilateral para establecer una zona de libre comercio. A raíz de

este Acuerdo se suscribieron sendos Tratados de Libre Comercio con Costa Rica y con Nicaragua, vigentes desde enero de 1995 y julio de 1998, respectivamente.

- 1992 México, Canadá y Estados Unidos suscriben el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En enero de 1994 entró en vigor.
- 1993 México ingresa al mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, organismo compuesto por representantes de los gobiernos de la región para fomentar la cooperación económica.
- 1993 México, Estados Unidos y Canadá suscriben los acuerdos complementarios al Tratado de Libre Comercio en materia de medio ambiente y en materia laboral.
- 1993 México, Estados Unidos y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas, como complemento al capítulo respectivo en el Tratado de Libre Comercio.
- 1993 México y Estados Unidos firman el Acuerdo sobre el Establecimiento de la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y el Banco de Desarrollo de América del Norte.
- 1994 México ingresa a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Por otra parte, en junio de 1997 se iniciaron las negociaciones entre México y la Unión Europea para establecer un Acuerdo Comercial, Político y de Cooperación Económica. Asimismo, se desarrollan negociaciones con varios países de América Latina y con uno de Medio Oriente (Israel).

Mediante las negociaciones anteriores, México ha tratado de diversificar su intercambio comercial con diversos bloques y países, sin embargo sigue prevaleciendo la concentración del comercio con América del Norte, en especial con los Estados Unidos. Con estas acciones, a su vez, nuestro país intenta no quedar relegado en el proceso de globalización mundial.

En el cambio de política comercial en México influyen diversos factores, tanto internos como externos:

En primer lugar, el elevado proteccionismo que se había venido aplicando, especialmente a la industria, había configurado una estructura productiva que funcionaba con costos demasiado elevados, lo que provocaba que los productos producidos en México no tuvieran competitividad a nivel internacional y, por consiguiente, la generación de divisas por exportaciones manufactureras era muy limitada. La utilización en grandes proporciones de subsidios hacia diversas ramas de la producción provocó que se incrementara enormemente el déficit fiscal que tuvo que ser subsanado mediante la contratación de créditos externos. Esta situación dio lugar a que la mayoría de las empresas no se preocuparan por modernizarse y aumentar su productividad, ya que la canalización de recursos por parte del Estado y el mercado interno protegido les permitió seguir operando con costos altos, quedando rezagadas en términos de competitividad. A esto hay que agregarle la falta de una política industrial congruente.

En segundo lugar, las transformaciones que se venían dando a nivel mundial como resultado de las tendencias recesivas de gran parte de las economías desarrolladas. Se empezaron a cambiar las políticas de corte keynesiano que habían prevalecido después de la Segunda Guerra Mundial por políticas que promovían el libre comercio y la desregulación económica dando inicio un proceso de globalización económica. Ante esta situación, la gran mayoría de los países, entre ellos México, introdujeron cambios en sus políticas económicas de acuerdo al nuevo entorno mundial.

Lo anterior fue precedido por un cambio de ideología a nivel mundial. Surgieron nuevas formas de interpretar los fenómenos económicos, predominando las que preconizaban el libre mercado.

Finalmente, existieron presiones externas para que México realizara la apertura económica al exterior. Ante la crisis económica que el país sufrió en 1982, el gobierno mexicano se vio en la necesidad de obtener recursos externos para hacerle frente. Lo anterior obligó a las autoridades mexicanas a firmar una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, organismo encargado de salvaguardar la estabilidad financiera internacional, donde México se compromete a reducir el grado de protección a las importaciones; textualmente en el párrafo 26 del documento se lee: “En las

distintas fases del programa, se harán las revisiones requeridas para racionalizar el sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito de permiso previo para importar. La revisión, cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrá como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, de fomentar las exportaciones de bienes y servicios y, de evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que deriven del sistema de protección”.⁴⁰

Arturo Ortiz Wadgyr⁴¹ sostiene que “México se abrió al exterior con una política comercial que no se ha instrumentado en razón de los intereses de México ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino, esencialmente, obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979. Tales presiones externas parten de la Ley de Acuerdos comerciales de 1979 de los EUA, al obligar a los países socios de los EUA a eliminar subsidios a sus exportaciones; a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y comercio (GATT), de tal suerte de que quienes se rehusan a ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios. Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, emitida en 1984, en la que se obliga a los países a que liberalicen su comercio con EUA so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias”.

Como nos podemos dar cuenta, en la apertura comercial influyeron diversos factores. La cuestión era que ya no se podía seguir con el esquema de la sustitución de importaciones tal y como estaba funcionando.

La política de sustitución de importaciones estaba agotada en toda América Latina, y esto lo puso de manifiesto el estancamiento económico de la mayoría de los países de la región. En este sentido, existieron diversos puntos de vista para interpretar los constantes desequilibrios provocados por la aplicación de la sustitución de importaciones en América Latina. Carlota

⁴⁰ El texto íntegro de la Carta de Intención fue publicado en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, año XLII, No. 47, noviembre de 1982.

⁴¹ Arturo Ortiz Wadgyr, op. cit. p. 160

Pérez⁴² identifica, en términos generales, tres enfoques: “1) quienes consideran el cambio requerido como la respuesta forzada a una crisis. Estos suponen que si se superan los problemas de la deuda, se resisten las presiones del FMI, se combate la corrupción y se encuentra algún modo efectivo de reanimar la economía, se podrá volver al modelo anterior de gestión estatal con las modificaciones modernizadoras necesarias[...] 2) Los que proponen el llamado modelo neoliberal y que sostienen que desatar las fuerzas del mercado en un marco macroeconómico estable con reglas del juego claras y durables es el camino del desarrollo[...] 3) (En) el tercer enfoque... Estado y mercado serían dos herramientas complementarias, cuya forma óptima de participación y acoplamiento está siendo definida por los actores sociales.” Como todos sabemos, hasta el momento, las ideas de los que pugnan por un esquema neoliberal son las que han predominado.

⁴² Carlota Pérez, “La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones” en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 5, México, mayo de 1996. p. 348

CAPITULO 2

“Lo primero que debe aprender el joven universitario es el oficio de hombre, el más difícil de todos los oficios, después el oficio de ciudadano y de profesionista honorable y competente. Y si tiene capacidad creadora hacer oficio de antorcha para la sociedad en que vive. Es obvio que estoy pensando en el futuro economista.”

Maestro Jesús Silva Herzog

COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

El comercio exterior ha pasado de representar un factor secundario en la estrategia de desarrollo a ser uno de los pilares principales de la actual política económica. En el periodo que duró la sustitución de importaciones el crecimiento de la economía nacional estuvo sustentado en el mercado interno básicamente¹, dejando en segundo término el mercado externo, pero a partir de 1983 esta situación cambió drásticamente y el comercio exterior mexicano cobró un auge sin precedentes.

Así, en los últimos años México se ha convertido en uno de los principales países exportadores del mundo. De 1980 a 1996 los intercambios comerciales de México con el mundo registraron una tasa de crecimiento media anual del 10.2%², tasa que esta muy por encima del incremento del comercio mundial, cuyo avance fue de sólo 5.2% promedio anual. Para 1996 México ya se había convertido en el décimo país exportador del mundo. En los primeros años del cambio de política económica el comercio exterior de México se expandió por las exportaciones, pero a partir de 1986 las importaciones fueron las que

¹Aquí el comercio exterior se caracterizaba por el intercambio de productos basados en recursos naturales e intensivos en mano de obra por productos intensivos en capital y conocimiento. Este fenómeno ocurría porque México no disponía del conocimiento y la tecnología necesarias para producir artículos más complejos.

²Hay que tener en cuenta, sin embargo, que se partió de una base muy pequeña.

crecieron más. Entre 1980 y 1985 las exportaciones avanzaron a un ritmo promedio anual del 8.2%, mientras que las importaciones disminuyeron su crecimiento anual a una tasa de -2.7. De 1986 a 1993 las tasas de crecimiento promedio anual fueron de 13.2 y 21.4%, respectivamente.³ Actualmente la relación de las exportaciones con respecto al PIB es de cerca del 30%.

Es importante mencionar que los tratados de libre comercio que se han negociado con otros países, especialmente el TLCAN, han propiciado un mayor auge en el comercio exterior de nuestro país. De 1994, fecha en que entró en vigor el TLCAN, a 1998 el intercambio comercial casi se duplicó. Las exportaciones pasaron de 60,882 millones de dólares en 1994 a 117,501 millones de dólares en 1998. Por su parte, las importaciones en 1994 eran de 79,266 millones de dólares y para 1998 ascendieron a 125,243 millones de dólares (cuadro 2.1).

No obstante, como veremos más adelante, este enorme crecimiento del comercio exterior de México no se ha traducido en avances significativos para la economía nacional en su conjunto.

2.1 Evolución de la balanza comercial

La balanza comercial de México, en los últimos años (1980-1998), se ha caracterizado por presentar serios desequilibrios. Cuando el saldo de la balanza comercial ha sido superavitario se ha debido más a factores coyunturales, como la devaluación del peso, que a un incremento de la competitividad de los productos mexicanos. Esto se explica en gran medida a que la mayoría de los sectores productivos del país no están modernizados.

En el periodo 1982-1989 el saldo de la balanza comercial fue superavitario, lo que se debió, principalmente, a las continuas devaluaciones del peso y a que en ese tiempo todavía eran importantes los ingresos de divisas por concepto de las ventas de petróleo, además que existía un mayor grado de protección. Sin embargo, esta situación se fue modificando y a partir de 1990 el saldo de la balanza comercial empezó a ser deficitario. Este déficit creció considerablemente hasta 1994 cuando se registró la macrodevaluación de la

³Véase Gerardo Mendiola "Informe Especial. Exportadoras, importadoras y TLC", *Revista Expansión*, No. 724, septiembre de 1997.

moneda mexicana que provocó que el balance del comercio exterior mexicano volviera a ser positivo en el año de 1995, y que prevaleció hasta 1997; no obstante, en 1998 el saldo fue negativo nuevamente (cuadro 2.1).

Como la industria manufacturera es la responsable de la mayor parte del comercio exterior mexicano, conviene analizar como ha evolucionado cada una de las divisiones en su intercambio con el exterior en el esquema de apertura comercial; y, para tener una idea más clara de la situación del comercio exterior de esta industria, sólo se considerará a las manufacturas sin maquiladoras, ya que éstas últimas distorsionan el impacto real de la apertura en la industria nacional. Se considerará el periodo que va de 1992 a 1998.

En este periodo, la balanza comercial manufacturera no maquiladora en su conjunto registró déficit. Este déficit ha presentado altibajos: en 1994 observó un máximo histórico de 30,037 millones de dólares; para 1995, descendió bruscamente como consecuencia de la enorme devaluación del peso de finales de 1994 y principios de 1995. En los siguientes años el tipo de cambio se ajustó, e incluso la moneda mexicana ha llegado a presentar una sobrevaluación, lo que ha traído como consecuencia que el déficit haya vuelto a crecer de manera desproporcionada, hasta llegar a la cifra de 22,611.1 millones de dólares en 1998. (cuadro 2.2)

Las exportaciones de las manufacturas sin maquiladoras registran una elevada tasa de crecimiento promedio anual (20.5%). En particular, se puede observar que hay un importante aumento en el año de 1995, provocado por los sucesos económicos de 1994. Sin embargo, el ritmo de crecimiento disminuyó notablemente a medida que se ajustó la paridad cambiaria: en 1998 las ventas al exterior sólo crecieron 6.2% respecto del año anterior.

Por su parte las importaciones tuvieron un menor ritmo de crecimiento promedio anual (9.3%). Sin embargo, después de 1996 crecieron a una tasa mucho mayor que las exportaciones.

A continuación se presenta un análisis del intercambio comercial que realizó cada una de las divisiones que conforman la industria manufacturera no maquiladora en el periodo 1992-1998. Las estadísticas se detallan en el cuadro 2.2.

Alimentos, bebidas y tabaco

Esta división disminuyó su déficit de 2,148.1 mdd en 1992 a 672.7 mdd en 1998, aunque no ha logrado equilibrar su intercambio de mercancías con el exterior. Las exportaciones crecieron a una tasa media anual de 19.0%, en tanto las importaciones sólo aumentaron 2.8% promedio anual.

Textil, artículos de vestir e industria del cuero

De acuerdo a las estadísticas de comercio exterior encontramos que ésta ha sido una de las divisiones más exitosas, ya que logró transformar su déficit en superávit. Esta industria es de las que registró un mayor ritmo de crecimiento anual en sus exportaciones (27.9%). Las importaciones tuvieron una tasa de crecimiento media anual de 8.1%.

Industria de la madera

Esta industria logró equilibrar su intercambio con el exterior. De 1992 a 1994 presentaba déficit, pero a partir de 1995 y hasta 1998 mantuvo superávit. Lo anterior como resultado de que sus exportaciones aumentaron 16.4% promedio anual, mientras que las importaciones tuvieron una tasa de variación decreciente (-5.2% promedio anual). Cabe hacer mención que esta es la única división que registra una tasa de variación negativa en sus compras al exterior.

Papel, imprenta e industria editorial

El saldo comercial deficitario de esta división ha ido creciendo a pesar de que las exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento media anual de 18.5%, en tanto que las importaciones sólo crecieron a una tasa promedio de 5.9% anual; sin embargo, en términos absolutos las importaciones han sido mucho mayores que las exportaciones: en 1992, las exportaciones fueron de 217 millones de dólares, mientras que las importaciones eran de 1,580.2 millones de dólares.

Derivados del petróleo

Esta división ha registrado un constante deterioro en su balanza comercial. En 1998, el déficit comercial fue más del doble que en 1992. Las exportaciones

han mostrado un comportamiento errático con una tendencia decreciente: disminuyeron en un 1.8% promedio anual. Las importaciones han presentado una tasa de crecimiento media anual relativamente constante: de 7.9%.

Petroquímica

La petroquímica también registra resultados negativos en su intercambio con el exterior. Las exportaciones disminuyeron a una tasa media anual de 6.6%, y las importaciones aumentaron en un 14.7% promedio anual. El déficit comercial casi se cuadruplicó: pasó de 242.7 millones de dólares en 1992 a 977.7 millones de dólares en 1998.

Química

Las exportaciones de esta división han crecido a un ritmo menor (11.0%) que las importaciones (11.9%). A partir de 1996, El déficit comercial aumentó considerablemente: en 1998 ascendió a 3,883.4 millones de dólares.

Productos de plástico y caucho

La tasa media de crecimiento de los productos de plástico y caucho fue la más alta de todas las demás divisiones (28.7%). Sin embargo, tampoco logró equilibrar su intercambio con el exterior, ya que a pesar de que las importaciones crecieron a un ritmo menor, en términos absolutos éstas eran mucho mayores: en 1992 las exportaciones fueron de 157.6 millones de dólares, mientras que las importaciones eran de 1,390.3 millones de dólares. Con la salvedad del año de 1995, el déficit aumentó en los otros años.

Otros productos minerales no metálicos

La división de otros productos minerales no metálicos registra superávit en todo el periodo. Después de 1996, este superávit se ha mantenido relativamente constante. Las exportaciones mantuvieron una tasa de crecimiento media anual mayor que las importaciones: 13.9% contra 9.9%, respectivamente.

Siderurgia

A excepción del año de 1995, en todos los demás años la industria siderúrgica observa déficit comercial. Después de este año, el déficit volvió a crecer hasta llegar a la cantidad de 1,464.2 millones de dólares, cifra casi similar a la de 1992. Lo anterior, a pesar de que las exportaciones crecieron a una tasa mayor (20.4%) que las importaciones (8.9%).

Minerometalurgia

Esta es, junto con la división de otros productos minerales no metálicos, la otra industria que registra saldo positivo en su intercambio con el exterior. Sin embargo, el superávit ha presentado una tendencia decreciente en los últimos dos años. En 1998 el superávit fue de 62.9 millones de dólares, mientras que en 1995 había sido de 958.6 millones de dólares. Tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron a una misma tasa media de crecimiento anual: 10.4%.

Productos metálicos, maquinaria y equipo

Esta división es muy importante ya que es la responsable de la mayor parte del comercio exterior de las manufacturas: genera más del 60% de las exportaciones y más del 50% de las importaciones. Aquí es donde se contabilizan los sectores con mayor participación en el intercambio comercial: el automotriz y el electrónico.

Asimismo, es de las divisiones que más contribuye al déficit comercial de las manufacturas. En 1998 el déficit de la división fue de 10,916.6 millones de dólares, lo que representó el 48.3% del total del déficit manufacturero. En 1995, como era normal, el déficit descendió notablemente, sin embargo en los siguientes años volvió a aumentar considerablemente.

Otras manufacturas

Las exportaciones de esta división aumentaron a una tasa media de crecimiento anual relativamente alta (20.9%), casi el doble que la de las importaciones (10.9%). No obstante el déficit se ha mantenido con una tendencia a incrementarse.

Como podemos observar, en la mayoría de las divisiones industriales las exportaciones registran una tasa media de crecimiento mayor que las importaciones. Ello se debe, principalmente, a que se interrumpió el ritmo de crecimiento de las importaciones a raíz de la crisis de 1994; por el contrario las exportaciones aceleraron su nivel de incremento. Sin embargo, a partir de 1996 las importaciones crecen a un ritmo mayor que las exportaciones.

El balance de algunas divisiones industriales mejoró, pero la mayoría de ellas no pudo prolongar esa mejoría, ya que después de 1996 el déficit empezó a incrementarse en gran parte de las divisiones. Solamente cuatro ramas conservaron su superávit: textil, artículos de vestir e industria del cuero, industria de la madera, otros productos minerales no metálicos y minerometalurgia.

Como nos podemos dar cuenta, las manufacturas no han logrado mantener un equilibrio razonable en su intercambio con el exterior, ya que ni siquiera logran financiar sus importaciones.

2.2 Composición de las exportaciones

En el modelo sustitutivo de importaciones, el sector exportador estuvo muy descuidado. Existió poco interés tanto de las empresas nacionales como transnacionales por exportar. Ni siquiera la industria manufacturera exportaba lo suficiente para generar las divisas que necesitaba para financiar sus importaciones.

En 1970 se intentó impulsar el crecimiento de las exportaciones manufactureras, creándose para ello el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, cuya finalidad era promover mediante diversas medidas la venta de productos mexicanos en el exterior. Sin embargo, era difícil, ya que en México no existía una cultura exportadora; además las empresas establecidas en México contaban con un mercado interno protegido, por lo que tenían aseguradas sus ventas.

En las primeras fases del modelo de sustitución de importaciones, las exportaciones mexicanas estaban compuestas en su mayoría por productos primarios de bajo grado de elaboración, como productos agropecuarios,

mineros y, en menor medida, algunas manufacturas de empresas transnacionales. Hasta el año de 1965, el 80% de las exportaciones estaban conformadas por productos agropecuarios y de la industria extractiva. No obstante, contenían un alto grado de integración nacional. "...Es importante destacar que antes de 1982 las ventas externas, por estar basadas en recursos naturales o ser producto de la relativamente madura industria sustitutiva, contenían un alto valor agregado nacional."⁴

En la última fase de la sustitución de importaciones las exportaciones de manufacturas comenzaban a cobrar cierta importancia como resultado del rezago de las exportaciones agrícolas. Sin embargo, en la segunda década de los setenta, el enorme crecimiento de las ventas petroleras al exterior pasó a relegar a segundo término a las exportaciones manufactureras.

En el periodo 1973-1974 las exportaciones mexicanas estaban integradas de la siguiente manera: 24.39% provenían del sector primario, 6.75% de la industria extractiva y la industria manufacturera participaba con 52.89%. Dentro de las manufacturas, las ramas con mayor participación en las ventas externas eran: alimentos, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, química, autotransporte y maquinaria, equipo y productos diversos.⁵

En el trienio 1978-1980 las exportaciones de petróleo crudo pasaron a representar un poco más del 50% del total de las exportaciones, porcentaje que aumentó a 71.84% en el periodo 1981-1983. Las exportaciones del sector primario disminuyeron hasta representar 6.21% en este último periodo. Por su parte la industria manufacturera también bajó su participación a un 19.3% en el mismo periodo.⁶

Con el cambio de estrategia económica la estructura de las exportaciones mexicanas empezó a cambiar radicalmente. La industria manufacturera cobró una mayor importancia en el total exportado, desplazando a las exportaciones de petróleo crudo y a las exportaciones del sector primario. De representar sólo el 23% de las ventas al exterior en 1980, pasó a 55.4% en 1990, llegando hasta 86.5% en 1997 (cuadro 2.3). Asimismo, al interior de las manufacturas, la división de productos metálicos, maquinaria y equipo ha venido

⁴ Alfredo Salomón, "Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 11, noviembre de 1996.

⁵ *Idem*, p. 882

⁶ *Idem*, p. 882

aumentando su presencia en el total de exportaciones. En 1987 esta división participaba con sólo el 21.8% de las exportaciones totales, en tanto que para 1997 incrementó este porcentaje a 59.0% (cuadro 2.3). Dentro de esta división, las ramas electrónica y automotriz son las más importantes generando más del 70% de la división.⁷

La industria extractiva, que incluye la exportación de petróleo crudo, disminuyó su participación de 78.2% en 1982 a 35.5% en 1990 y a sólo 9.8% en 1997⁸ (cuadro 2.3). Por su parte, el sector primario ha mostrado una participación con tendencia descendente en las exportaciones. En 1980 representaba el 9.9% del total de las ventas externas, proporción que bajó a 8.1% en 1990 y a 3.5% en 1997 (cuadro 2.3).

Por destino de los bienes, México exporta en su gran mayoría bienes de uso intermedio, aunque su participación tiende a disminuir. En 1980, el porcentaje de participación de estos bienes en el total exportado era de 88.4%, proporción que disminuyó a 53.3% en 1996. Por el contrario, las exportaciones de bienes de consumo y de capital han incrementado su participación en el total de la ventas externas; mientras que en 1980 los primeros participaban con el 10.2% y los segundos con el 1.4%, para 1996 se había incrementado su participación a 29.6 y 17.1%, respectivamente (cuadro 2.5).

Un rasgo característico de las exportaciones mexicanas es su alta dependencia de insumos importados. El contenido de insumos importados en los productos que se exportan es cada vez mayor. La importación de bienes de uso intermedio representa más de la mitad de las compras externas de México. Esto significa que México tiene que importar para exportar, cuando debería ser al contrario.

Héctor Vázquez Tercero⁹ hizo una investigación con relación a este fenómeno. El objetivo de su trabajo fue calcular el valor neto de las exportaciones manufactureras, utilizando para ello el concepto de grado de integración nacional, cuyo resultado se obtiene de la diferencia entre el valor bruto de las exportaciones y el valor de los insumos importados incorporados

⁷ En 1997, el 76.9% de las exportaciones de esta división se debieron a estas ramas.

⁸ En esto influyó de manera importante la fuerte caída de los precios internacionales del petróleo, ya que los volúmenes exportados no disminuyeron.

⁹ Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 8, agosto de 1995.

en ellas. Los resultados a que llega son muy ilustrativos y nos muestran la situación real del sector exportador de nuestro país. En efecto, las exportaciones de la industria manufacturera no maquiladora redujeron su grado de integración nacional de alrededor de 90% en 1983 hasta un poco menos del 40% en 1994. El valor neto de las exportaciones manufactureras totales ha ido disminuyendo a raíz del descenso en la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras no maquiladoras. En el lapso 1983-1994 fue de 7.6% y de 2.4% en el periodo 1990-1994 (cuadro 2.7 y 2.8).

En el periodo 1993-1995 el valor agregado nacional contenido en las exportaciones totales, incluyendo a la industria maquiladora osciló entre 48 y 53%.¹⁰

Por otra parte, las exportaciones de la industria maquiladora de exportación, desde su establecimiento en 1965, se han caracterizado por incorporar una parte insignificante de insumos de origen nacional en sus procesos productivos, por consiguiente el grado de integración nacional es bajo; éste fue de 22.5% en 1983 y de 22.1% en 1994¹¹ (cuadro 2.7). Más adelante se ampliará la información acerca de las maquiladoras.

En consecuencia, se observa un comportamiento marginal y errático de las exportaciones mexicanas netas, es decir, el valor agregado nacional incluido en los productos exportados ha disminuido. Esto, no obstante, el elevado crecimiento de las exportaciones en los últimos años, del cual las maquiladoras son responsables en gran parte. Las no maquiladoras han crecido en volumen mas no en términos de valor neto. Esta situación se ha acentuado debido a que las ventas de productos primarios, en especial el petróleo crudo, han decrecido, siendo éstas las que incluían un mayor grado de integración nacional.

Considerando lo anterior, se deduce que la mayor generación de divisas por el incremento de las exportaciones brutas no resuelven el problema del desequilibrio externo en la medida requerida, ya que gran parte de estos recursos retornan al exterior por la adquisición de insumos importados.

Así, podemos distinguir algunas diferencias entre considerar las exportaciones en términos brutos y netos. Desde el punto de vista de valores

¹⁰ Alfredo Salomón, op. cit., p. 886

¹¹ Héctor Vázquez Tercero, op. cit., p. 599

brutos las exportaciones muestran un importante incremento, mientras que, considerando los valores netos, prácticamente no hay crecimiento. El porcentaje de incremento anual de las exportaciones brutas fue de 8.0% en el periodo que va de 1983 a 1994, en tanto que para las exportaciones netas fue de sólo 1.1% en el mismo periodo (cuadro 2.9).

Héctor Vázquez Tercero¹² atribuye esta situación a la combinación de varios factores: “1) el abatimiento de las exportaciones petroleras, debido más a precio que a volumen; 2) el crecimiento lento y errático de las ventas externas de productos primarios; 3) el aumento importante de las exportaciones manufactureras no maquiladoras, pero acompañadas de un fuerte proceso de desintegración de insumos nacionales; y 4) el acelerado incremento de las exportaciones de la industria maquiladora, con una baja integración nacional no obstante los recurrentes planes oficiales para incrementarla.”

Esta situación se ha presentado como consecuencia del rezago tecnológico y de los deficientes encadenamientos productivos presentes en la planta productiva nacional. Las empresas exportadoras se vieron obligadas a sustituir los insumos nacionales por importados. Gran parte de la competitividad que han logrado los productos mexicanos en el exterior se ha basado en la creciente importación de este tipo de bienes, ya que son de igual o mejor calidad y, generalmente, de menor precio. De continuar esta tendencia se corre el riesgo de que México se convierta en un país maquilador, fenómeno que sería muy negativo para la economía nacional.

La presente administración ha enfocado todos sus esfuerzos a desarrollar el sector exportador con la finalidad de que éste se convierta en el motor que impulse a toda la economía hacia un crecimiento sostenido. En el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, dado a conocer en mayo de 1996, se señala que las exportaciones deben de crecer a tasas anuales cercanas al 20% en promedio. Sin embargo, como hemos visto, la capacidad del sector exportador como motor de la economía es muy limitada; el efecto multiplicador de este sector hacia el resto de la economía no se ha visto, por lo menos en los últimos años.

¹² Hector Vázquez Tercero, op. cit., p. 598

2.3 Composición de las importaciones

Un alto porcentaje de las importaciones de México las genera la industria manufacturera. En 1980, el 87.1% de las importaciones fueron hechas por la industria manufacturera y a partir de 1990 superan el 90% de las compras externas. Dentro de las manufacturas, la división de productos metálicos, maquinaria y equipo es la que participa con una mayor proporción en las importaciones; de 48.6% de participación en el total de importaciones en 1980 pasó a 54.5% en 1997. Estos grupos de actividad, paralelamente, son responsables de más del 50% de las exportaciones en los últimos años (cuadro 2.3 y 2.4).

La participación en las importaciones de productos primarios y de la industria extractiva, por el contrario, ha ido disminuyendo hasta representar en conjunto menos del cinco por ciento del total de las importaciones en 1997 (cuadro 2.4)

Por destino de los bienes, como ya se dijo anteriormente, los bienes intermedios son los que representan la mayor proporción en el total de las importaciones. Su participación ha ido aumentando gradualmente; en 1980 representaron el 60.6% del total de importaciones, incrementándose hasta alrededor del 80% en los últimos años (cuadro 2.6).

De acuerdo con información del Banco de México, un alto porcentaje de las importaciones de bienes intermedios están vinculadas con las exportaciones y esta participación ha tendido a aumentar. Mientras que en 1993 el 37.3% de estos bienes estaba asociado a la exportación, en 1998 este porcentaje pasó a 54.2%. Ahora bien, si al porcentaje de importaciones de insumos intermedios asociados a la exportación se le suma el porcentaje de las importaciones de bienes de capital de empresas exportadoras se llega a un total de 58.6% de importaciones asociadas a exportaciones. Por lo tanto, sólo el 41.4% son importaciones efectivas (cuadro 2.10). Estos bienes ingresan bajo los diferentes regímenes aduanales que ha establecido México para promover las exportaciones (Pitex, maquiladoras, etcétera). Lo anterior nos confirma la enorme desvinculación que existe entre el sector exportador y el resto de las ramas productivas de nuestro país.

La participación de los bienes de consumo en el total de compras al exterior ha oscilado entre 16.3% como máximo y 5.8% como mínimo (cuadro 2.6). Es importante destacar que a raíz de la apertura las importaciones de bienes de consumo han ido creciendo constantemente. Este crecimiento se vio interrumpido por la crisis de diciembre de 1994, volviéndose a recuperar en 1996.

Por su parte, los bienes de capital han mostrado una tendencia decreciente en la participación de las importaciones, siendo el año de 1981 cuando registraron el mayor porcentaje de participación (30.4%). De ahí comenzó a descender paulatinamente; en 1990 fue de 21.7% y en 1997 disminuyó hasta 13.8% (cuadro 2.6).

Respecto a este tipo de bienes, cabe mencionar que México observa una dependencia tecnológica que se explica en gran medida por los bajos recursos que se destinan a investigación y desarrollo en nuestro país. Por consiguiente, no hay capacidad tecnológica para producir bienes de capital más complejos, salvo contadas excepciones.

Según la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), el aparato productivo mexicano, en los últimos 18 años ha sido heterogéneo, vulnerable, deteriorado por la ruptura de cadenas productivas y dependiente de las importaciones de bienes intermedios. Además afirma que “no existen políticas orientadas a frenar el rompimiento de las cadenas productivas, que es una de las causas fundamentales de la polarización en la industria y de la fragilidad de la economía de México.” Esta situación ha provocado que el grado de dependencia comercial, indicador que relaciona las importaciones con el PIB nacional, se incrementara hasta 21.2% en 1997, cuando en el periodo que va de 1982 a 1986 éste fluctuó entre 9.4 y 6.6%.¹³

2.4 Empresas que participan en el comercio exterior

Otro factor muy importante que limita el impacto del aumento de las exportaciones en el resto de la economía es la elevada concentración del comercio exterior en unas cuantas empresas. Una investigación realizada por

¹³ Véase *El Financiero*, lunes 7 de septiembre de 1998, p. 18

El Colegio de México¹⁴ destaca algunos aspectos relevantes en relación con esto: a) de enero a septiembre de 1996, 630 empresas fueron responsables del 80% del total de las exportaciones no petroleras; b) 11,688 empresas apenas exportan en conjunto el uno por ciento del total esas exportaciones; c) cinco empresas generaron una quinta parte de las exportaciones no petroleras; y d) 40% del valor de esas exportaciones se debió a sólo 41 empresas (cuadro 2.11).

Estas empresas altamente exportadoras, a diferencia del resto, “disponen del conocimiento y de los medios de distribución para exportar. Además tienen acceso a fuentes alternativas de financiamiento para hacerlo, constituidas por bancos nacionales y extranjeros, proveedores, mercados internacionales de capitales y matrices en otros países.”¹⁵ Adicionalmente, son empresas con grandes inversiones extranjeras como la industria automotriz, electrónica y maquiladora.

Por consiguiente, la alta concentración de las exportaciones en unas cuantas empresas y el insuficiente valor agregado nacional de las mismas¹⁶ explican el porqué el aumento de las exportaciones no se refleja en un efecto multiplicador hacia todos los sectores de la economía, lo que se manifiesta en un limitado crecimiento económico para nuestro país. Por otro lado, la elevada concentración del comercio exterior de México con Estados Unidos provoca que la economía mexicana sea cada vez más dependiente con respecto a este país.¹⁷ Ello, no obstante los esfuerzos de nuestras autoridades por diversificar, mediante diferentes acuerdos, el intercambio comercial con otros países y regiones.

La globalización económica mundial, por otra parte, implica que las empresas mexicanas tengan que hacer un gran esfuerzo en términos de modernización y desarrollo tecnológico para poder insertarse en esta nueva dinámica internacional. Sin embargo, en México las empresas que han tenido éxito en

¹⁴ Carlos Alba Vega, et. al., *Liderazgo y reorganización de las empresas mexicanas: una perspectiva comparada con las de Alemania, Estados Unidos y Hong Kong*, El Colegio de México, Fundación K. Adenauer y Coparnex, México, 1997. p. 17

¹⁵ *Idem*, p. 17

¹⁶ De enero a septiembre de 1996 las empresas exportadoras no petroleras importaron mercancías por un valor equivalente al 93.1% de sus exportaciones y el 89.5% de las importaciones totales son realizadas por los exportadores. Véase Carlos Alba Vega. op. cit., p. 18

¹⁷ La concentración del comercio con los Estados Unidos se acentuó a raíz de la apertura; mientras que en 1983 58.2% de las exportaciones y 66.4% de las importaciones se realizaban con este país, para 1997 estos porcentajes aumentaron a 83.9% y 75.5%, respectivamente.

este proceso son pocas. Las deficiencias de productividad y competitividad heredadas de la sustitución de importaciones aunado a la inexistencia de crédito accesible y políticas de promoción no han sido superadas por una buena parte de las empresas de nuestro país, lo que ha ocasionado un rezago en comparación con nuestros principales socios comerciales. Sólo un grupo de empresas líderes se ha beneficiado. Dentro de éstas, las firmas con capital social mexicano son la minoría, las demás son extranjeras. Algunas de ellas son: de capital mexicano, Cemex, Televisa, Gruma, Vitro y Celanese; de capital extranjero, Ford Motor Company, General Motors, Chrysler, IBM, Nestlé, Sony, Bayer, Samsung, Nissan, Mitsubishi, Shell, entre otras.¹⁸

Estas empresas forman parte de un grupo de 700 compañías que en México realizan 60% de las transacciones de comercio exterior y conforman el principal motor del crecimiento económico. Por el contrario, las micro, pequeñas y medianas empresas, parte fundamental de la planta productiva nacional y principal fuente de empleo, se encuentran, en su mayoría, al margen del proceso globalización económica. Ello debido a que en muchos casos las cadenas productivas están fracturadas o han desaparecido,¹⁹ y no se han formado nuevos encadenamientos en la medida requerida.

Por otra parte, el comercio exterior de México también ha sido impulsado por las crecientes ventas de la industria maquiladora de exportación. Las maquiladoras han ido expandiendo cada vez más su presencia en la economía nacional, incluso han llegado a registrar mayores tasas de crecimiento que el promedio de la industria nacional. En el sector externo su presencia se ha incrementado considerablemente; mientras que en 1980 participaban con únicamente el 14.0% de las exportaciones y 8.3% de las importaciones, en 1998 su participación aumentó a 45.0 y 34.0%, respectivamente (cuadro 2.1). De no ser por el saldo favorable de las maquiladoras, la balanza comercial de nuestro país hubiera sido deficitaria en 1997. Para 1998 se estima que la industria maquiladora se convertirá en la principal fuente generadora de divisas para México, por encima del petróleo y el turismo.

No obstante, las maquiladoras sólo generan alrededor del dos por ciento del PIB nacional. En cuanto a generación de empleos, para 1998 se estima que ocupará un poco más de un millón de personas, lo que representa el dos por ciento de la población económicamente activa. Las actividades que realizan

¹⁸ Véase *El Financiero*, viernes 20 de febrero de 1998, p.23

¹⁹ *Idem*, p. 23

estas empresas son básicamente de ensamblado y la mayoría de ellas son de los sectores de electrónica, textil y automotriz. Actualmente existen más de tres mil plantas instaladas en toda la República Mexicana.

A raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se modificó el Decreto de la industria maquiladora, de manera que las restricciones que tenían para vender su producción en el país han ido desapareciendo gradualmente desde 1994, y para el año 2001 podrán vender la totalidad de su producción en el mercado nacional. Lo anterior con la finalidad de resarcir las desventajas que implica la creciente apertura comercial implícita en el Tratado.

Estas empresas observan una mayor desintegración con la planta productiva mexicana. En efecto, las maquiladoras integran en sus exportaciones únicamente alrededor del dos por ciento de insumos nacionales, que son en su mayoría envases y envolturas. El valor agregado que se adiciona a las materias primas antes de reexportarlas representa sólo el 6.2% del PIB manufacturero.²⁰

Las razones que explican la exigua integración de la industria maquiladora, según los expertos, son: a) no hay competitividad internacional de los proveedores mexicanos; la mayoría de las empresas maquiladoras toman en consideración para realizar sus compras ofertas y cotizaciones de Estados Unidos, la Unión Europea, Asia y otros países, encontrando más atractivos los insumos de cualquiera de estos lugares; b) se carece en México de los niveles de calidad de certificación internacional (ISO, QS), de la cultura de entrega justo-a-tiempo, de financiamientos competitivos, de tecnologías de proceso y de logística de materiales, entre otras deficiencias; y c) también influye el hecho de que las decisiones de compra de las empresas maquiladoras se realicen generalmente en las matrices, lejos de las plantas maquiladoras de México.²¹ Así, el gran reto consiste en incentivar su integración con el resto del aparato productivo nacional.

²⁰ Véase Antonio Rodríguez, "La importancia de proveedores nacionales" en el suplemento especial "Industria maquiladora rumbo al nuevo milenio", *El Financiero*, noviembre de 1998.

²¹ *Idem*, p. 11

CAPITULO 3

"El ideal supremo de un economista mexicano o latinoamericano en general, estriba en decir las cosas bien y hacerlas mejor, en amar a su patria con hondo y desinteresado amor, en servir a su pueblo con la mira de elevar sus condiciones culturales y materiales, y, por último, luchar sin tregua consigo mismo para hacer de la propia vida algo así como una obra de arte."

Maestro Jesús Silva Herzog

ESTRUCTURA INDUSTRIAL

3.1 Evolución de las manufacturas después de la apertura

Evolución general

Como respuesta a la liberalización comercial, la industria manufacturera mexicana experimentó un proceso de reestructuración muy desigual. En este sentido, José I. Casar¹ destaca tres conjuntos de fenómenos importantes que ocurrieron como parte de la transformación de la industria manufacturera: "En primer lugar destaca la heterogeneidad de las respuestas a la modificación del entorno, tanto entre sectores como entre tipos de empresas, la cual se ha reflejado en un cambio de la estructura de la industria más rápido que el observado en el pasado y no siempre en el mismo sentido. En segundo lugar, se observa un proceso de modernización que se manifiesta en incrementos de la productividad, pero que tiene como contrapartida un deterioro significativo si bien temporal de la capacidad de absorción de empleo de la industria. Por

¹ José I. Casar, "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas", en Fernando Clavijo y José I. Casar (compiladores), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

último y de manera general, se observa una internacionalización considerable de la actividad manufacturera, tanto en lo que respecta a la oferta que abastece a la demanda interna como en lo referente a la demanda de productos de la industria nacional."

Así, a principios de la década de los noventa, y como resultado de la apertura comercial, la industria mexicana se caracterizaba, según Casar², por el surgimiento de "un patrón de especialización en la producción de bienes de consumo durables, notablemente, automóviles y electrodomésticos, en algunos segmentos de la industria eléctrica y electrónica y en la producción de insumos de uso generalizado provenientes de la industria química y la siderúrgica. Por el contrario existe una tendencia a perder ventajas en ramas basadas en recursos naturales (frutas, legumbres, pescados y mariscos y refinación de petróleo) y en varias actividades de tecnología relativamente difundida, como textiles, confección³, carne y lácteos, y se mantiene, o incrementa, el rezago en bienes de capital."

Generalmente, las ramas que están orientadas a la exportación son las que muestran un avance favorable, en particular las que tienen que ver con maquila, y las que sólo producen para el mercado interno se estancan, retroceden o quiebran, debido al descenso del consumo interno.

Modernización⁴

Se han registrado algunos avances en cuestión de modernización tecnológica y empresarial, con diferente magnitud en cada sector de la producción. La microelectrónica ha servido como base para la introducción de nuevas tecnologías, con lo cual se logra una mayor automatización de los procesos productivos. Esto ha permitido una mayor calidad y regularidad del trabajo y la productividad. En lo que se refiere a la organización, también ha habido algunos cambios positivos: nuevas disposiciones y organización de máquinas, producción en grupos de trabajo o células de producción y los sistemas justo a tiempo. Lo anterior favorece que haya mayor calidad, que aumente la productividad, mejore el tiempo de respuesta, se produzca en menores lotes,

² Idem, p. 359

³ En lo que se refiere a textiles y confección ha habido cambios favorables a raíz de la puesta en marcha del TLCAN. Estados Unidos disminuyó significativamente sus restricciones a las importaciones textiles mexicanas, lo que se ha traducido en un aumento importante de las exportaciones, así como de las inversiones en el sector textil.

⁴ La mayoría de los estudios que existen respecto a este tema se limitan hasta 1994.

más flexibilidad y variedad de productos y, por consiguiente, mayor eficiencia.⁵

Sin embargo, estos avances no son generalizados. En una investigación realizada en 1994 por Enrique de la Garza⁶ se encontró una gran polarización industrial. La investigación consideró niveles de tecnología, forma de organización y gestión de la mano de obra, relaciones laborales, perfil de la fuerza de trabajo y eslabonamiento de las empresas hacia adelante y hacia atrás. Los resultados son los siguientes:

- a) Las relaciones cliente-proveedor en la zona donde se ubican los establecimientos son más altas entre más pequeños son éstos, pero una minoría de ellos tiene a sus principales clientes o proveedores en su zona (32 y 30.1 por ciento, respectivamente, de los establecimientos pequeños). Los grandes tienen pocas de éstas relaciones dónde se ubican: sólo 22.1% tiene ahí a sus principales proveedores y a 9.6% de sus clientes.
- b) Los establecimientos grandes subcontratan más (64.9% de ellos).
- c) Los grandes tienen un mayor nivel tecnológico en el proceso de producción, pero sólo 9.2% de ellos tienen la más alta tecnología disponible en el mundo.
- d) De los establecimientos grandes, 10% practica la polivalencia: la fusión de tareas de producción con mantenimiento, 25%; producción con control de calidad, 4.4%, y supervisión de los trabajadores por el equipo de trabajo, 5.9 por ciento.
- e) La movilidad interna es alta sólo en 4.6% de los establecimientos grandes.
- f) Se utilizan métodos de justo a tiempo o control estadístico del proceso en 18% de los grandes.
- g) Hay círculos de control de calidad en 9.3% de los grandes.
- h) Sólo hubo alto involucramiento de la fuerza de trabajo en 4.6% de los establecimientos grandes.
- i) No se detectaron niveles altos de flexibilidad laboral.
- j) La importancia de los bonos por productividad fue despreciable en todos los estratos.
- k) Los trabajadores eventuales, por hora y subcontratados constituyen 12.5% en los establecimientos grandes.

⁵ Lilia Domínguez y Flor Brown, "La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial", *Revista Investigación Económica*, Vol. LVII, No. 222, octubre-diciembre, 1997. p. 81

⁶ Enrique de la Garza Toledo, "El TLCAN y las relaciones laborales en México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 48, No. 10, octubre de 1998.

l) Hay alta bilateralidad entre empresa, trabajadores o sindicatos sólo en 14.3% de los establecimientos grandes.

“En síntesis, alrededor de 10% de los establecimientos de gran tamaño (con más de 250 trabajadores) de la industria manufacturera se había reestructurado hacia 1994. En este grupo están las empresas favorecidas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con tecnología media o alta, aplicación parcial de la calidad total y el método de justo a tiempo, niveles medios de flexibilidad laboral y de bilateralidad, pero sin importantes eslabonamientos en su zona.”

Las empresas de los sectores cuyo principal componente es la tecnología, como la electrónica, se caracterizan por la realización de actividades de ensamble de productos finales con bajo grado de integración nacional debido a la falta de proveedores nacionales calificados; éstos no cuentan con tecnologías de productos y de procesos avanzadas y con tamaños de planta a escala internacional. Estas empresas en general son transnacionales. Por el contrario, las empresas de menor tamaño enfrentan muchos problemas que tienen que ver con el financiamiento, la tecnología y la infraestructura.

En lo que se refiere a indicadores de competitividad, el índice de productividad de la mano de obra en la industria manufacturera creció a una tasa promedio anual del 6.9% en el periodo 1988-1997, la cual es una tasa de crecimiento relativamente alta. Si se le compara con el mismo indicador de la industria manufacturera de Estados Unidos, se observa que a partir de 1993 la productividad del trabajo en México se ha incrementado a una tasa más elevada que la de aquel país. En el periodo 1993-1997, la productividad de la mano de obra en México aumentó en un 32.3%, en tanto que en Estados Unidos sólo aumentó 17.5% (cuadro 3.1). Este incremento de la productividad ha tenido como contrapartida una disminución en el empleo y, por consiguiente, un uso más eficiente de los recursos.

Las ramas con una mayor intensidad de capital (acervo neto de capital / trabajadores empleados) se caracterizan por ser las más dinámicas y son las que han afrontado con relativo éxito la apertura comercial.

A principios de 1990, el grado de modernización del sector manufacturero se caracterizaba por ser muy desigual. Fernando Clavijo y José I. Casar⁷ clasificaron en tres grupos a las ramas de la manufactura de acuerdo con su evolución en el comercio exterior en el periodo 1981-1993. Esta clasificación tuvo como finalidad analizar el avance en cuestión de modernización de cada una de las ramas. El primer grupo abarca las ramas que incrementaron su presencia en el comercio exterior en esos años, el segundo a las ramas cuya participación en el comercio exterior se deteriora y, en el último grupo a las ramas que son importadoras netas.

En el primer grupo el sector químico-petroquímico, automotriz, siderurgia de hierro y acero e industria del vidrio registraban procesos notables de modernización. En el caso de las manufacturas eléctricas y electrónicas, el avance era menos favorable. En las ramas de equipo de cómputo y electrodomésticos se avanzó en competitividad, pero todavía había rezagos importantes. Y en cuanto a suministros eléctricos no había ningún avance en cuestión de modernización.

Las ramas que incluye el segundo grupo evolucionaron como sigue: en refinación de petróleo no había un avance muy favorable; en frutas y legumbres, así como en pescados y mariscos el grado de modernización avanzó considerablemente; y la industria textil era la más rezagada hasta esa fecha.

Por su parte, las ramas del tercer grupo mostraban un rezago preocupante. Este conjunto comprende doce industrias, de las cuales la mayoría son productoras de bienes de capital, cuya modernización ha estado históricamente estancada.

Enrique Dussel Peters⁸ hizo un análisis por ramas del sector manufacturero en donde clasificó a las 49 ramas de este sector de acuerdo con su tasa de crecimiento promedio anual en términos del PIB para el periodo de crecimiento después de la apertura comercial (1988-1992). Así, formó tres grupos: en el grupo I incluyó a las ramas que presentan una tasa de

⁷ Fernando Clavijo y José I. Casar, "Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial", en Fernando Clavijo y José I. Casar (compiladores), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Vol. II, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

⁸ Enrique Dussel Peters, *La economía de la polarización. Teoría y Evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Editorial Jus y UNAM, México, 1997.

crecimiento promedio anual mayor a dos puntos porcentuales del promedio manufacturero (4.9%); el grupo II considera a las ramas que crecieron dos puntos porcentuales por arriba o por abajo del promedio manufacturero; y por último, las ramas incluidas en el grupo III presentaron tasas de crecimiento por debajo del promedio manufacturero. Asimismo, dentro de cada grupo se incluyeron dos subgrupos. Un subgrupo A que incluye a las ramas con mayor intensidad de capital que el promedio manufacturero en el periodo 1988-1992 y un subgrupo B que considera a las ramas con una intensidad de capital menor al promedio de la manufactura.

Los resultados son los siguientes: las ramas del grupo I⁹, sobresalen por haber enfrentado exitosamente la liberalización comercial por su relativamente alto crecimiento del PIB, ya que presentaron un buen potencial para modernizarse e integrarse al mercado mundial apoyadas en su alta intensidad de capital. Esto nos indica la alta heterogeneidad en la evolución del sector manufacturero después de la liberalización, ya que el resto de las ramas no tuvieron el mismo éxito.

Por otro lado, es importante mencionar que las cinco ramas más dinámicas tienen ventajas adicionales que les han permitido obtener un mayor beneficio de los cambios de política económica: "se relacionan con empresas transnacionales (automóviles y equipo electrónico), monopolios (petroquímica básica) u oligopolios nacionales (cerveza y malta y vidrio)."¹⁰

Pasando a otros temas, los parques industriales instalados en el país enfrentan diversos problemas que tienen que ver con escasez de crédito, ausencia de estímulos fiscales, cartera vencida, falta de infraestructura y servicios, especulación de predios, favoritismos y reducción de terrenos disponibles para construcción. Asimismo, algunos de ellos se encuentran semiocupados o totalmente abandonados. Esto dificulta un mejor desarrollo industrial en todo el país.¹¹

Como nos podemos dar cuenta, la apertura comercial tuvo diferentes efectos en la industria nacional. El sector manufacturero ha presentado una evolución

⁹ Este grupo comprende Automóviles, Petroquímica básica, Cerveza y malta, Vidrio y sus productos, Equipo eléctrico, Frutas y hortalizas, Bebidas alcohólicas, Muebles de metal, Estructuras metálicas, Equipo electrónico, Línea blanca, Maquinaria y equipo eléctrico, Prep. de limpieza y perfumería, Productos lácteos y cárnicos, Motores y autopartes y Otros productos alimenticios.

¹⁰ Enrique Dussel Peters, *La economía de la polarización*, op. cit., p. 195

¹¹ *El Financiero*, 10 de febrero de 1998, p. 14

que se caracteriza por un grado de modernización muy desigual, una gran concentración y una tendencia a perder encadenamientos productivos.

Algunas industrias lograron adecuarse a las nuevas condiciones macroeconómicas y lograron aumentar su eficiencia y competitividad internacional. Sin embargo, persisten ramas y empresas, principalmente medianas y pequeñas, que no pudieron o no han podido adaptarse, ya que la apertura fue muy rápida y éstas necesitaban un periodo de transición más largo. La apertura comercial provocó que se incrementaran enormemente las compras de productos del exterior desplazando, en la mayoría de los casos a las mercancías mexicanas del mercado interno. Si bien se ha ganado una importante participación en los mercados internacionales, el impacto positivo en el sector industrial en su conjunto es limitado debido a la ausencia de cadenas productivas orientadas a la exportación, lo que repercute en un grado de crecimiento menor al requerido por nuestro país.

3.2 Política industrial

Hasta principios de la década de 1980, la política industrial se caracterizaba por un fuerte intervencionismo estatal. No obstante, es hasta la segunda mitad de la década de los setenta cuando se empiezan a implementar programas de industrialización más elaborados. Así, para superar los problemas estructurales que la estrategia de sustitución de importaciones había generado¹², a partir de 1975 el gobierno empezó a realizar algunos cambios en la política de industrialización. Para ello la política industrial a partir de este año tuvo dos vertientes: 1) una política más ambiciosa de fomento a las exportaciones, al mismo tiempo que se continuaba la sustitución de importaciones en sectores considerados estratégicos; y 2) el fortalecimiento del Estado como impulsor del desarrollo industrial mediante la elaboración de planes de fomento a la industrialización, de manera que se evitaran incoherencias y contradicciones en la aplicación de la estrategia industrial. En este contexto, el gobierno diseñó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial

¹² Ineficiencia y baja competitividad de la industria, desequilibrio externo, sesgo antiexportador, etc. Véase Capítulo I.

1979-1982 y Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.¹³

Los resultados de estos programas dejaron mucho que desear en cuestión de modernización industrial. Las estrategias de éstos programas no tuvieron los estímulos necesarios para que la planta productiva nacional en su conjunto se modernizara y fuera competitiva internacionalmente. Así, a pesar de que estos programas tenían metas muy ambiciosas, éstas no se cumplieron propiciando que la industria nacional, salvo algunos sectores, quedara rezagada y no pudiera enfrentar la competencia externa a que se vio expuesta después de la segunda mitad de la década de los ochenta.

Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE)

Así, ante los escasos avances de los anteriores programas industriales, el gobierno diseñó el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE), 1990-1994. En éste se identificaban como principales causas del rezago del sector industrial en la década de los ochenta a los bajos grados de eficiencia y la excesiva orientación al mercado interno generados por la política de sustitución de importaciones. Por lo tanto, para superar estos problemas, el Estado debería enfocarse a generar estructuras de mercado competitivas que aseguraran una asignación eficiente de los recursos y elevar la productividad. Para lograr estas metas el gobierno proponía en el PRONAMICE, como estrategias a seguir la consolidación de la apertura comercial y la desregulación económica. La apertura comercial provocaría que los productores internos, al verse expuestos a la competencia externa, se verían obligados a ser más eficientes y competitivos.

Del mismo modo se proponía la eliminación de las regulaciones excesivas u obsoletas que dificultaban la operación eficiente de las empresas, así como crear un marco regulatorio capaz reducir las barreras al ingreso y prevenir las prácticas oligopólicas.¹⁴

¹³ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, "La política industrial en México, 1988-1994", en Fernando Clavijo y José I. Casar (compiladores), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1994. p.32

¹⁴ Se simplificaron de los siguientes rubros: inversión extranjera, transferencia de tecnología, propiedad intelectual, la Ley Federal de Competencia Económica, Metrología y normalización y controles de precios.

Por otra parte, para superar los rezagos del sector manufacturero, el gobierno haría una labor destinada a promover algunos rubros clave:

1. Promoción de las exportaciones.
2. Promoción del desarrollo tecnológico.
3. Promoción de la inversión.
4. Promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.
5. Promoción de la productividad y competitividad del aparato industrial.

En el aspecto comercial, el PRONAMICE contemplaba la creación de condiciones más favorables para los productores nacionales en un contexto de apertura comercial. De esta manera, se puso especial atención en mejorar el sistema mexicano contra prácticas desleales con el fin de evitar la competencia desigual de los productos del exterior. En la Ley de Comercio Exterior aprobada en 1993 se le da especial importancia a que haya condiciones de igualdad entre las empresas extranjeras y las nacionales. Con la nueva Ley se pretende que: a) los productores internos participen equitativamente en el mercado mediante la penalización de las prácticas desleales de comercio exterior; b) proteger a los productores internos que no están preparados para enfrentar la competencia extranjera a través de la aplicación de medidas temporales de salvaguarda; y c) promover las exportaciones. Paralelamente, nuestro país emprendió una ambiciosa política de negociaciones comerciales internacionales, con lo que se busca ampliar los mercados para los productos mexicanos (véase capítulo 1).

El PRONAMICE tampoco dio los resultados esperados por el gobierno. La modernización industrial no se produjo en la medida requerida y continuaron los problemas estructurales de la economía mexicana: desequilibrio externo, bajo nivel de crecimiento, etc.

Incentivos fiscales, crediticios y financieros

En cuanto a los incentivos fiscales y crediticios, éstos han ido perdiendo importancia como instrumentos de impulso a la industrialización. En la sustitución de importaciones se destinaron "a resolver problemas resultantes del incipiente desarrollo de algunos mercados o de fallas de su funcionamiento: estímulos a la pequeña y mediana empresa, a la inversión en industrias prioritarias (bienes de capital, desarrollo tecnológico), a la

descentralización regional y a corregir el sesgo antiexportador de la protección comercial.”¹⁵

En la década de los setenta, los incentivos fiscales se aplicaban a través de la exención de diversos impuestos y deducciones tributarias. Para el decenio de 1980, se crearon los Certificados de Promoción fiscal (Ceprofis), cuyo objetivo era simplificar y unificar el sistema anterior por medio del otorgamiento de créditos fiscales que hacían constar el derecho de su titular a acreditar su importe contra cualquier impuesto federal a su cargo. Los Cefprofis se otorgaban considerando el monto de inversión en activos fijos, el volumen de empleo generado y el valor de las compras de maquinaria y equipo de fabricación nacional.¹⁶

En 1988, los Cefprofis fueron eliminados casi en su totalidad, debido a que se le dio prioridad al combate a la inflación.¹⁷ Para 1992, se habían eliminado todos los créditos y exenciones, conservándose solamente la devolución o reducción de impuestos a la importación y la depreciación inmediata.¹⁸

Hasta 1987, los estímulos fiscales presentaban una mayor diversificación, ya que una buena parte de ellos se canalizaba al fomento de la inversión y al apoyo de sectores específicos. Pero, a partir de 1988 los incentivos fiscales se concentraron en el fomento a las exportaciones mediante los programas de importación temporal (PITEX y ECEX).

Por otro lado, el gobierno ha procurado: reducir la carga tributaria de las empresas con el objeto de homologarla con la de los principales socios comerciales, reducir las tasas impositivas marginales y ampliar la base tributaria.

El gobierno había utilizado la política crediticia como instrumento importante para la asignación de recursos a sectores prioritarios. “Desde el decenio de los años de 1940 y hasta finales del decenio de 1980, el gobierno dispuso de dos mecanismos de asignación selectiva de los flujos financieros: 1) la regulación de la operación crediticia de los bancos comerciales mediante el

¹⁵ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, op. cit., p.50

¹⁶ Idem, p. 50

¹⁷ Sólo permanecieron los que se otorgaban a la pequeña y mediana empresa y a la industria y comercio del libro.

¹⁸ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, op. cit., p.51

establecimiento de cajones de crédito sujetos a tasas de interés preferenciales y 2) la canalización directa de crédito a tasas subsidiadas a través del sistema financiero de fomento constituido y los fondos de redescuento”.¹⁹

Hasta 1988, las instituciones encargadas de implementar la política crediticia eran NAFINSA y BANCOMEXT. Al mismo tiempo existieron varios fideicomisos de descuento que se instituyeron para apoyar el desarrollo del aparato productivo nacional.²⁰

En 1988, el gobierno puso en marcha un programa de liberalización y modernización financiera que tenía como principales acciones: “a) la eliminación de cuotas de crédito en favor de sectores de alta prioridad; b) la supresión de los controles a las tasas de interés; y c) la sustitución del requisito de reserva obligatoria por el de liquidez. Paralelamente se redefinió el papel de la banca de desarrollo y se le fijaron nuevas directrices de conducta tendientes a:

- a) Orientar su actividad crediticia a la corrección de las fallas existentes en los mercados de crédito;
- b) Especializarse en la atención a las empresas del sector privado y social que por sus características no son sujetas de créditos comerciales;
- c) Ajustar sus tasas de interés activas al costo de captación para lograr la autonomía financiera;
- d) Complementar los apoyos financieros con servicios de promoción empresarial y apoyo técnico; y
- e) Ejercer su función de fomento como banca de segundo piso, es decir, a través del redescuento a los intermediarios financieros privados (bancos comerciales, uniones de crédito, compañías de factoraje, etc.)”²¹

A partir de 1990, Nafinsa otorga sus apoyos crediticios por medio de seis programas de descuento:

1. Programa de Apoyo a la Micro y a la Pequeña Empresa (Promyp).
2. Modernización.
3. Infraestructura industrial.

¹⁹ Idem, p.53

²⁰ Estos eran: el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Pequeña y Mediana (Fogain), el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex), el Fondo Nacional de Estudios de Preinversión (Fonep), el Fideicomiso de Conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales (Fidein), el Fondo Nacional de Fomento Industrial (Fomin), y el Fondo de Equipamiento Industrial (Fomei). Estos fideicomisos eran administrados por el Banco de México o Nafinsa.

²¹ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, op. cit., p.56

4. Desarrollo tecnológico.
5. Mejoramiento del medio ambiente.
6. Estudios y asesorías.

De esta forma, NAFINSA y BANCOMEXT, han reducido significativamente sus apoyos a la industria convirtiéndose casi exclusivamente, en bancos de segundo piso y prestando recursos a tasas de interés de mercado, con lo que queda descartado algún estímulo especial.

En la política industrial actual, el uso de estímulos fiscales y crediticios es muy limitado. Los programas de apoyo fiscal vigentes en la actualidad, en general, se limitan a apoyar las exportaciones por medio de la devolución de los impuestos a la importación, en tanto que los planes financieros se canalizan mediante el crédito preferencial a tasas sin subsidio.

Programas industriales

Los programas industriales habían sido parte fundamental de la política industrial en la sustitución de importaciones. Después de 1983, se redujo considerablemente el número de programas industriales, quedando sólo aquellos enfocados a las industrias que estaban consideradas como prioritarias.

Así, existieron los llamados programas integrales sectoriales de fomento que estaban enfocados a sectores considerados prioritarios, contando con una estrategia de desarrollo sectorial. Las industrias que contemplaban estos programas eran la automotriz, la farmacéutica y la de computación. Estos programas tenían como objetivo continuar con la sustitución de importaciones y generar un superávit comercial en las industrias cubiertas. Entre los mecanismos utilizados para el desarrollo de estos sectores se encontraban medidas de protección, exenciones o reducciones del pago de aranceles sobre insumos y de regulación.

Asimismo, existieron otro tipo de programas, los programas sectoriales de competitividad, cuya finalidad era mejorar la eficiencia de diversas ramas mediante la eliminación de obstáculos institucionales, regulatorios o estructurales que entorpecen el desempeño de las empresas. Entre los sectores beneficiados por estos programas estaban: calzado, curtiduría, textil y de la confección, bienes de capital, artes gráficas, litografía y editorial, muebles

juguetes, plástico, hule, química, manufacturas eléctricas, manufacturas electrónicas, vidrio y farmacéutica.²²

Para promover las exportaciones se implementaron dos programas básicos: 1) el Programa de Importación Temporal para Producir artículos de exportación (PITEX), creado en 1985, permite que los exportadores no petroleros importen mercancías para su exportación sin pago de aranceles; para tener acceso a este programa las empresas deben de tener un saldo comercial favorable; y 2) el Programa para las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), cuya finalidad principal es simplificar los trámites burocráticos para facilitar las operaciones de las empresas altamente exportadoras.

Hay otros dos programas para promover las exportaciones, pero son de menor importancia: el Programa para Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación para Exportadores (DRAW BACK).

Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1995-2000 (PROPICE)

En el diagnóstico presentado por el PROPICE, se reconoce que la apertura comercial ocasionó: el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas, la desarticulación de cadenas productivas y que porciones de la planta productiva se tornaran obsoletas debido a la competencia internacional. Ante esta situación, el gobierno propuso la implementación de una política industrial más activa que genere "las condiciones más favorables posibles para el desarrollo de agrupamientos industriales de creciente competitividad internacional".²³

A diferencia de los programa anterior, que prácticamente confiaba la actividad económica a los mecanismos de mercado, mediante una generalizada desregulación y privatización de la planta productiva, así como la indiscriminada apertura comercial, en este se reconoce la necesidad de una política industrial activa.

²² Idem, p.49

²³ Véase Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1995-2000.

Las principales vertientes del PROPICE son:

1. La promoción de las exportaciones como motor del crecimiento económico, especialmente las manufactureras.
2. La integración de cadenas productivas, así como fomentar el desarrollo de agrupamientos industriales regionales y sectoriales de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.
3. Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución de importaciones, para sustentar la inserción de la industria mexicana en la economía internacional.
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria a través de la modernización tecnológica y la promoción de la calidad.
5. Desregulación económica para simplificar los requisitos y trámites empresariales.
6. Negociaciones comerciales internacionales con la finalidad de expandir y diversificar los mercados externos para los productos mexicanos mediante un marco normativo claro y estable, y promover los flujos de inversión extranjera hacia nuestro país.
7. Promoción de la competencia justa, tanto interna como externa, para estimular condiciones de mayor eficiencia en todo el sector industrial, en condiciones de equidad.

Este Programa carece de calendarización y precisión en la consecución de sus metas, por lo que su principal riesgo es que no logre aterrizar en acciones concretas. Para la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), el PRONAMICE, no ha mostrado grandes avances, ya que persisten las altas tasas de interés, no hay instrumentos financieros que estimulen y promuevan la inversión, además de que el desarrollo de capacidades tecnológicas y humanas es escaso. Asimismo, señala que es necesario implementar una política industrial de largo plazo de manera que se fortalezca el aparato productivo y se establezcan cadenas productivas que sustituyan a las que se han perdido por la apertura.²⁴

La política industrial adoptada por el gobierno después de 1988, estuvo subordinada a la estabilidad macroeconómica. De esta forma, fueron prioridades para el gobierno el control de la inflación, las finanzas públicas sanas y la atracción de inversión extranjera. La transformación a nivel

²⁴ *El Financiero*, 1 de septiembre de 1998, p. 12

microeconómico debería ser inducida por los cambios macroeconómicos y la profundización de la desregulación en general.

Para Enrique Dussel “la política industrial se ha enfocado al régimen de importación y a la liberalización comercial. Las medidas de exportación tradicionales, particularmente las sectoriales y los subsidios generales, han sido desmanteladas y sustituidas por programas ‘autofinanciables’. La política industrial desde 1988 se ha guiado casi exclusivamente por los criterios de promoción ‘horizontal’ para no tener conflictos con prioridades macroeconómicas: así, tanto la desregulación económica como la modernización de aduanas, puertos, ferrocarriles y sus respectivos trámites se convirtieron en el centro de la nueva estrategia industrial.”²⁵

La política industrial implementada desde 1988 no ha presentado una estrategia industrial y de desarrollo a largo plazo congruente con la estrategia de liberalización comercial. El gobierno apostó que el cambio estructural macroeconómico se traduciría automáticamente en una transformación positiva a nivel sectorial y microeconómico.

Entonces, es necesario diseñar una política industrial congruente con la situación actual de la planta productiva nacional con la participación democrática de todos los actores económicos. Esta política industrial debe ser más activa canalizando una mayor cantidad de recursos para el sector industrial, como lo hacen la mayoría de los países miembros de la OCDE.²⁶

3.3 Problemas que enfrentan las empresas para participar en el comercio exterior

En general, los problemas que enfrentan las empresas para exportar son:

1. Bajo nivel de desarrollo tecnológico.
2. Falta de financiamiento oportuno y barato.²⁷

²⁵ Enrique Dussel Peters, *La economía de la polarización*, op. cit., p. 180

²⁶ En los primeros años de los noventa, los países de la OCDE destinaban en promedio entre el 2 y el 3% del valor agregado de la industria en apoyo a su sector manufacturero, en tanto que México sólo destinaba entre el 0.3 y el 0.5% del valor agregado industrial. Véase Fernando Clavijo y José I. Casar, “Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad”, op. cit., p. 463

²⁷ Aunque haya programas crediticios por parte del gobierno, la mayoría de las empresas no pueden acudir a ellos porque no cumplen con los requisitos solicitados. Esto genera que las empresas muestren apatía por participar en estos esquemas de financiamiento. Por otra parte, el sistema financiero mexicano difícilmente

3. Elevado nivel de endeudamiento. Carteras vencidas.
4. Falta de capacitación para obreros y empresarios.
5. Baja competitividad y calidad de los productos.
6. Escaso nivel de encadenamiento entre sectores y empresas.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son las que más han resentido los efectos de la apertura, ya que no cuentan con la infraestructura necesaria para enfrentar la competencia. Según la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la mayoría de las empresas de menor tamaño presentan los siguientes problemas:

- Tecnología obsoleta o vieja de entre 20 y 30 años.
- Estas empresas son familiares, por lo que no separan bien los negocios de la vida personal. De ahí que sus estructuras organizacionales sean siempre muy deficientes.
- Siempre existe en estas unidades una duplicidad de liderazgo o de mandos ocasionando baja productividad.
- Si esas empresas llegan a tener un área de ventas, su capacidad de extensión es muy pobre.
- Casi nunca logran separar los gastos de la empresa de los familiares, lo que implica que no exista una contabilidad confiable.
- Presentan una deficiente estructura de costos, lo que no les permite tener una adecuada toma de decisiones.
- Sus registros contables muestran saldos altos en cuestión de pagos y por cobrar.²⁸

Estas empresas destinan la mayor parte de su producción al mercado interno, por lo que el lento crecimiento de la demanda interna, así como la creciente entrada de productos del exterior las ha desplazado.²⁹ Lo anterior se ha manifestado en cierre de plantas, despido de personal y transformación de empresas productoras en comercializadoras.

destina recursos a las empresas pequeñas y a las actividades cuyo riesgo es alto, por implicar una fuerte dosis de incertidumbre. En el país, prácticamente no existen mecanismos de provisión de capital de riesgo.

²⁸ *El Financiero*, 11 de noviembre de 1996, p. 31

²⁹ Antes de la entrada en vigor del TLCAN, estas empresas participaban en el mercado interno con 27% y ahora sólo lo hacen con alrededor del 5%. Véase *El Financiero*, 11 de noviembre de 1996, p. 31.

CAPITULO 4

"El que sólo sabe, no sabe para que sirve lo que sabe, si no sabe sentir las palpitations del mundo circundante. Lo que me importa afirmar es que el economista sin preocupaciones sociales, sin un sentido social de la Economía, es un mutilado que se mueve en ámbito estrecho, sin alas en el pensamiento y sin capacidad constructiva y creadora."

Maestro Jesús Silva Herzog

IMPACTO ECONOMICO DE LA APERTURA COMERCIAL

4.1 Sector externo

Como se apuntó en el capítulo dos, la apertura comercial no resolvió el problema del desequilibrio externo en la economía mexicana. Desde 1988, la cuenta corriente ha registrado saldo negativo en las transacciones con el exterior, el déficit comenzó a crecer desproporcionadamente a partir de 1991 hasta llegar a un máximo histórico en 1994 de -29,662 millones de dólares; para 1995 descendió bruscamente debido a la macrodevaluación del peso de diciembre de 1994 (cuadro 4.1). Lo anterior se explica por el enorme incremento de las importaciones, incluso a tasas más elevadas que las exportaciones, propiciado por la acelerada apertura comercial y la sobrevaluación que experimentó el peso a partir de 1989.

La industria manufacturera, que actualmente es la que genera la mayor parte del comercio exterior, no ha logrado equilibrar sus intercambios con el exterior. Sin tomar en cuenta a las maquiladoras, ya desde hace mucho tiempo, las manufacturas han presentado déficit en su balanza comercial. En los años setenta y hasta principios de los ochenta, las importaciones de la industria manufacturera no maquiladora llegaron a representar hasta cuatro

veces las exportaciones, sin embargo hay que tener en cuenta que la industria no estaba orientada al mercado externo. Después de la liberalización comercial disminuyó el coeficiente importaciones/exportaciones, pero se mantuvo el déficit comercial con una tendencia ascendente hasta 1994, fecha en que se presentó la crisis económica (cuadro 4.2). Así, las manufacturas, dada su importancia en el comercio exterior, son responsables en gran medida del desequilibrio externo de la economía mexicana.

Por otro lado, si se considera el coeficiente balanza comercial/PIB de las manufacturas, se observa un continuo deterioro de este indicador: en 1988 el coeficiente fue de -14.24% y para 1994 paso a -43.72%; en 1995 hubo una mejoría ocasionada por la contracción de las importaciones y el aumento de las exportaciones generada por la devaluación de 1994.¹

El sostenimiento del déficit fue posible gracias a la cuantiosa entrada de inversión extranjera, principalmente de cartera, atraída por el relativo éxito que mostraba la economía mexicana a principios de los noventa y por las altas tasas de interés que ofrecía nuestro país. Así, la inversión extranjera directa aumentó de 2,880 millones de dólares en 1988 a 10,972 en 1994. En tanto que la inversión extranjera en cartera tuvo un incremento más impresionante: de 1,000 millones de dólares en 1988 paso a 28,919 en 1993.² Después de este año se observa un enorme decremento en este tipo de inversión ocasionado por los problemas económicos y políticos que se presentaron en 1994 (cuadro 4.3).³

Por otro lado, la deuda externa de México se incrementó de menos de 100 mil millones de dólares en 1988 a un poco más de 150 mil en 1996. Esta deuda se incrementó notablemente en 1995 debido a la enorme necesidad de recursos que necesitaba México para hacer frente a la crisis y que se obtuvieron mediante la contratación de más deuda. Como es sabido, nuestro país contó con el apoyo de un paquete financiero, auspiciado por los principales organismos financieros internacionales, con el respaldo del gobierno de los Estados Unidos, por más de 50 mil millones de dólares.⁴

¹ Enrique Dussel Peters, op. cit., cuadro 19, p.252

² El retiro de grandes cantidades de este tipo de inversión fue uno de los factores más importantes que desencadenaron la crisis de finales de 1994.

³ Desequilibrio externo, sobrevaluación cambiaria, aparición del EZLN en Chiapas, asesinato del candidato del PRI a la presidencia, Luis Donaldo Colosio, y asesinato del líder del PRI, José Francisco Ruiz Massieu.

⁴ Si bien no se utilizaron todos los recursos, la deuda externa se incrementó en alrededor de 25 mil millones de dólares, lo que representó un aumento de cerca del 20% con respecto a 1994.

La apertura comercial, en un principio, no tuvo un impacto importante en la balanza comercial de México, debido a que el peso se mantuvo subvaluado hasta 1987. Fue a partir de 1989 cuando comenzaron a manifestarse con mayor intensidad los efectos de la apertura y empezó a crecer el déficit comercial. Después de este año el tipo de cambio se empezó a utilizar como instrumento de control de la inflación y, por consiguiente, el peso entró en un proceso de sobrevaluación, el cual fue estimulado por la continua entrada de capitales externos al país. Gran parte del déficit comercial lo generó la industria manufacturera no maquiladora⁵; en 1994 el déficit comercial de esta industria fue de más de 30 mil millones de dólares (cuadro 4.2).

Ifigenia Martínez señala que “es innegable que el desequilibrio comercial está vinculado con la forma como se llevó a cabo la apertura; la llamada modernización se limitó a unas cuantas ramas de exportación, entre las cuales destacan la industria automotriz y la electrónica, las que además funcionaron como actividades de ensamble, pero sin capacidad para exportar en volúmenes que superaran a las importaciones requeridas por la ampliación del mercado interno.”⁶

4.2 Efectos en la industria

Como se mencionó anteriormente, la liberalización comercial propició una evolución desigual en cuanto a modernización tecnológica: mientras que algunas empresas hubo un avance importante⁷, en otras fue escaso o nulo.

El sector industrial de nuestro país ha reconocido que la liberalización comercial se llevó a cabo de una forma muy acelerada, al mismo tiempo que no se contaba con una estrategia industrial para enfrentarla. Lo anterior ha traído como consecuencia la destrucción de un gran número de micro, pequeñas y medianas empresas y el rezago competitivo de este tipo de empresas.

⁵ Esta actividad participa con alrededor del 22% del PIB total y genera 10% del empleo, pero genera más del 90% de las importaciones.

⁶ Ifigenia Martínez, “La estructura industrial de México”, en Ifigenia Martínez (compiladora), *Economía y democracia*, Editorial Grijalbo, México, 1995.

⁷ Estas empresas, que son una minoría, son las que participan activamente en el comercio exterior, tienen acceso a divisas y están vinculadas generalmente con las empresas transnacionales.

Las empresas más afectadas por la apertura comercial fueron las micro, pequeñas y medianas que, por tener un mercado protegido en el pasado, no estaban preparadas para competir con productos iguales o similares.⁸ Un estudio de la CANACINTRA revela que la gran mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas no han modernizado sus acervos de maquinaria y equipo. Incluso en algunos casos data desde hace 25 años.⁹

Al inicio del sexenio de Ernesto Zedillo alrededor del 60% de la planta industrial presentaba problemas relacionados con: riesgo de quiebra, suspensión de pagos, con procesos productivos suspendidos en forma parcial o total o inventarios acumulados.¹⁰ Por otra parte, según la CANACINTRA, a raíz de la crisis de 1994 desaparecieron 4,975 microindustrias y 1,413 pequeñas, que empleaban a 75,000 trabajadores.¹¹

En lo que respecta al PIB del sector industrial, éste ha tenido un crecimiento relativamente constante, pero bajo. La tasa media de crecimiento del producto del sector industrial en el periodo 1988-1996 fue de 3.4%. Las divisiones de minería y construcción crecieron a una tasa media anual de 1.9%, la de electricidad, gas y agua a una de 2.8%. Las manufacturas mostraron una tasa media de crecimiento anual más alta (3.9%) en el mismo periodo. Dentro de éstas, las ramas que destacan por su crecimiento más dinámico son: maquinaria y equipo (6.0%), otras industrias manufactureras (5.6%), industria metálica básica (4.6%), alimentos, bebidas y tabaco (3.9%) y textiles (3.7%).¹² (cuadro 4.4).

La formación bruta de capital fijo en la industria manufacturera ha evolucionado con altibajos. En el lapso 1988-1992 creció de manera constante a tasas relativamente altas; en 1993 se observa una caída, vuelve a incrementarse en 1994, y en 1995, debido a la crisis, registra una histórica caída de 36.2%; en el siguiente año observa una recuperación, pero no logra alcanzar los niveles de los años previos (cuadro 4.5).

⁸ Es importante señalar que la planta fabril de menor tamaño, representa alrededor del 95% de las empresas en México y emplea el 60% de la fuerza laboral del sector.

⁹ *El Financiero*, 31 de agosto de 1998

¹⁰ *Idem*, p.18

¹¹ *El Financiero*, 25 de febrero de 1998, p. 10

¹² Gran parte del crecimiento de las manufacturas está basado en las importaciones.

4.3 Inversión Extranjera Directa (IED)

La flexibilización del régimen de inversión extranjera y la firma de Tratados de Libre Comercio, en especial el TLCAN¹³, propiciaron un aumento importante en los flujos de Inversión Extranjera Directa hacia nuestro país. En 1989 se promulgó un nuevo Reglamento sobre Inversiones Extranjeras que permitió a los inversionistas extranjeros participar con el 100% del capital en empresas de sectores no considerados estratégicos (alimentos, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir y cueros, madera y productos de papel, y los servicios de restaurantes, hoteles y comercio).

En 1993 se dio a conocer una nueva Ley de Inversión Extranjera que flexibilizó aún más el régimen de IED. Bajo esta Ley, sólo la petroquímica básica, las comunicaciones vía satélite y los ferrocarriles quedaban como actividades exclusivas del Estado. No obstante, en 1996 se efectuaron nuevas reformas y sólo la petroquímica básica conservó su carácter de actividad reservada para el Estado. Actualmente, México es uno de los países más abiertos a la IED.

Asimismo, el creciente flujo de capitales externos a nuestro país se vio favorecido por la fuerte expansión de las empresas transnacionales en sus filiales de todo el mundo. De esta forma, se registró un notable incremento en los flujos de IED a nivel mundial. Ciertamente, la mayor parte de la IED se canaliza a los países desarrollados, sin embargo, recientemente, los países en desarrollo han aumentado su participación porcentual como receptores de IED. Dentro de estos países, México ocupa un lugar importante en la captación de IED.¹⁴

La industria manufacturera ha ido incrementando su porcentaje de captación de IED respecto a los otros sectores económicos; en 1988 el 32% de la IED se destinaba a esta industria, en tanto que para 1997 el porcentaje de participación aumentó a 62%.¹⁵

Se registra una gran concentración de la IED en la industria manufacturera. En el periodo 1994-1997, un poco más del 90% de la IED se concentró en

¹³ Uno de los objetivos del TLCAN es la atracción de IED. A la fecha, parece ser que este objetivo se ha logrado cabalmente.

¹⁴ Alfredo Salomón, "Inversión extranjera directa en México en los noventa", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 48, No. 10, octubre de 1998.

¹⁵ *Idem*, p. 807

cuatro divisiones: productos metálicos, maquinaria y equipo (40.6%); alimentos bebidas y tabaco (29.4%); productos químicos (11.9%); e industrias metálicas básicas (9.9%). Dentro de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo sobresalen las ramas de automotores (16.2%), equipo y accesorios eléctricos (9.2%), y equipo electrónico (6.6%). Otras ramas que captaron una parte importante de la IED son: tabaco (11.2%), siderurgia (9.8%), bebidas (9.5%) y alimentos de consumo humano (4.5%). En conjunto, éstas siete ramas captan un poco más del 65% del total de la IED destinada a la industria manufacturera (cuadro 4.6).

Como se puede observar, la IED se destina preferentemente a los ramas que presentan un mayor dinamismo exportador, ya que en éstas se aprovechan las ventajas del comercio intrafirma de las empresas transnacionales.

Por otro lado, la IED propició que se generara un incremento en la productividad de los factores de las empresas transnacionales, lo que se puede explicar en gran medida por la utilización de tecnologías más avanzadas en sus procesos productivos, además de que este tipo de empresas se caracterizan por ser innovadoras.

4.4 Empleo y salarios

La política de apertura comercial ha tenido un impacto negativo en la generación de empleos. Asimismo, los salarios reales han permanecido prácticamente estancados. Los trabajadores han asumido en gran medida los costos económicos que ha implicado el proceso de apertura comercial, deteriorándose con ello el nivel de vida de la mayoría de la población.

El aumento de las exportaciones ha tenido poco impacto en la generación de empleos. En la industria manufacturera, que es la responsable de la mayor parte del comercio exterior, el personal ocupado disminuyó en 161,889 puestos de trabajo en el periodo 1988-1996, lo que representó un decrecimiento del -6.6% (cuadro 4.7).

La disminución del empleo ha tenido como contrapartida un incremento de la productividad de la mano de obra. Así, muchas empresas lograron incrementar su productividad a expensas de una contracción en el empleo. "...En general las empresas manufactureras han tenido que enfrentar las exigencias del cambio estructural y de la apertura comercial con incrementos

de la productividad del trabajo, pero estos incrementos se han efectuado fundamentalmente con reajustes de personal. A menor planta de trabajadores, mayor productividad por trabajador, como es obvio. El despido de personal ha sido el principal camino de la reestructuración de las empresas. Es decir, productividad a costa de menor empleo.”¹⁶

La situación del desempleo se agravó debido al adelgazamiento del sector público que anteriormente amortiguaba la disminución del empleo en el sector privado. Únicamente las maquiladoras han estado incrementando constantemente su nivel de empleo.¹⁷ De 1988 a 1996 se crearon en esta industria cerca de 400 mil empleos (cuadro 4.7).

Esta situación es muy grave para México, ya que anualmente se incorporan al mercado de trabajo más de un millón de personas que ante la ausencia de empleo se ven en la necesidad de buscar oportunidades en la economía informal o pasan a engrosar las filas de la delincuencia.

Los salarios, por su parte, no han incrementado su poder adquisitivo. El salario mínimo real disminuyó en un -33.52% en el periodo 1988-1996 al pasar de 17.6 pesos diarios en 1988 a 11.7 en 1996. Las remuneraciones reales de la industria manufacturera sólo aumentaron en el mismo periodo 9.59%. En tanto que en la industria maquiladora, las remuneraciones reales permanecieron estancadas (cuadro 4.7).

Si comparamos los salarios reales en la industria manufacturera de México y Estados Unidos, observamos que hay una diferencia abismal. En 1996, mientras que en México se pagaban 1.34 dólares por hora en Estados Unidos se pagaban 12.72, esto es 9.5 veces más¹⁸ (cuadro 4.7). Esto representa una de las ventajas comparativas que tiene México con el resto del mundo: la mano de obra barata.

La estrategia de liberalización comercial no ha podido resolver los problemas fundamentales de la economía mexicana. Esta política ha generado una gran polarización industrial y no ha generado los empleos necesarios, lo que se ha manifestado en altos costos sociales y económicos.

¹⁶ Héctor Vázquez Tercero, “Política de industrialización”, en Ifigenia Martínez (compiladora), *Economía y Democracia*, Editorial Grijalbo, México, 1995.

¹⁷ Conviene mencionar que las condiciones de trabajo en estas empresas no son muy buenas. Los sindicatos en la mayoría de los casos son corruptos y antidemocráticos.

¹⁸ Esta diferencia se acentuó en 1995 a causa de la devaluación del peso y a la caída del salario real.

CONCLUSIONES

“Se dijo que la economía es una ciencia humana; y lo mismo puede y debe decirse de todas las ciencias. Su finalidad suprema es el hombre; y el hombre, jamás debe olvidarse, es el problema esencial.”

Maestro Jesús Silva Herzog

El cambio de política económica implementado el decenio pasado en nuestro país, transformó radicalmente las condiciones bajo las cuales se desenvolvía la industria mexicana. Después de un largo periodo de excesivo proteccionismo, la industria mexicana se vio expuesta abruptamente a la competencia internacional. La industria mexicana no estaba preparada para hacer frente a la competencia externa. Como se mencionó en el capítulo uno, los problemas de ineficiencia y baja competitividad estaban presentes en gran parte de la industria a causa del proteccionismo y la falta de una política industrial adecuada.

La apertura comercial en México ha repercutido de diversas formas en la economía mexicana. En efecto, la acelerada liberalización al comercio exterior aunada a la falta de un plan industrial coherente provocaron una enorme polarización en la economía. Por un lado, se ha establecido un dinámico sector exportador representado por las empresas transnacionales, las maquiladoras y grandes empresas mexicanas, mientras que por el otro, gran parte del sector productivo del país ha quedado rezagado y no ha podido integrarse exitosamente al actual esquema de libre comercio, este último representado por las micro, pequeñas y medianas empresas.

El aspecto positivo de la apertura comercial es que el comercio exterior ha crecido a tasas muy elevadas: actualmente, México se encuentra entre los 15 principales países exportadores del mundo; las exportaciones pasaron de representar 16.6% del PIB en 1988 a 27.4% en 1997, en tanto que las importaciones incrementaron su participación de 15.2% en 1988 a 27.3% en

1997. De la misma forma, se ha logrado atraer importantes cantidades de inversión extranjera directa.

Sin embargo, el comercio exterior de nuestro país se ha concentrado en un reducido número de empresas (transnacionales, grandes empresas nacionales y maquiladoras) y ramas industriales (automotriz y autopartes, electrónica y equipo eléctrico), desvinculándose el sector exportador del resto de los demás sectores. Asimismo, las empresas exportadoras presentan una marcada dependencia de insumos importados, lo que provoca que las exportaciones mexicanas contengan un bajo grado de integración nacional.

Las mayoría de las empresas mexicanas carecen de eficiencia y competitividad. De ahí que las empresas exportadoras prefieran adquirir sus insumos en el exterior, ya que son de mejor calidad y, en la mayoría de los casos, de menor precio. Esto ha traído como consecuencia el rompimiento de los encadenamientos productivos que existían. No obstante que se han empezado a formar de manera incipiente nuevas cadenas productivas.

Se ha generado un enorme rezago de una parte importante de la planta productiva nacional que esta representada básicamente por micro, pequeñas y medianas empresas. Estas empresas no contaban con la infraestructura adecuada para hacer frente a la competencia de productores externos, quienes en su mayoría tienen un mejor desarrollo tecnológico y por consiguiente mayor productividad y competitividad.¹ La liberalización comercial propició una entrada masiva de productos del exterior que desplazaron, en la mayoría de los casos, a los que se producían internamente, ocasionando un cierre masivo de empresas o su conversión de productoras a comercializadoras.

Asimismo, persiste un enorme desequilibrio externo que hace a nuestra economía muy vulnerable a los desequilibrios económicos internacionales. Por su parte, el crecimiento económico ha sido muy limitado e inconsistente (3.2% promedio anual en el periodo 1988-1997).

No se ha logrado resolver el problema del desempleo. El auge exportador no se ha traducido en la generación de más empleo. En la industria manufacturera, salvo en la industria maquiladora, el empleo ha permanecido prácticamente estancado. Los salarios reales no han recuperado su poder

¹ Recordemos que una gran parte del comercio exterior de nuestro país se realiza con los Estados Unidos, país que tiene un mejor desarrollo tecnológico.

adquisitivo, lo que se ha traducido en una baja de los niveles de vida de la población y en un incremento de la pobreza. Se ha registrado también una concentración excesiva del ingreso: los ricos son cada vez más ricos y los pobres son cada vez más pobres.

La carencia de una política económica activa y de largo plazo, ha contribuido también al rezago de gran parte del aparato productivo del país. El gobierno le ha dado prioridad a la estabilidad macroeconómica (control de la inflación, finanzas públicas sanas, etc.) y ha relegado a segundo término al sector microeconómico, lo que ha producido muchos desajustes en la economía mexicana. Al mismo tiempo, no se han aplicado medidas eficientes tendientes a modernizar al conjunto de la industria. La falta de esquemas de financiamiento oportuno y barato para las empresas medianas y pequeñas se ha convertido en un lastre para el buen desarrollo de estas empresas.

Es innegable que para la inserción exitosa de México en la actual economía global, el comercio exterior es de vital importancia, sin embargo, se debe implementar una política inteligente que tome en cuenta la realidad económica de nuestro país para de ahí formular una estrategia que implique menos costos para la población en general.

La política económica a seguir debe considerar las condiciones internacionales actuales, pero sin olvidar los problemas particulares que aquejan a nuestra economía. La participación democrática de todos los sectores es de vital importancia para lograr un desarrollo más incluyente.

Dentro de esta estrategia la implementación de una política que apoye más decididamente al sector industrial es de crucial importancia. El gobierno tendría una participación más activa instrumentando medidas verticales o sectoriales y no sólo medidas de carácter horizontal. Algunos puntos importantes que debería incluir esta política industrial son:

- Promoción del desarrollo tecnológico. El gobierno debe impulsar proyectos de investigación tecnológica en coordinación con las empresas. Esto implica el incremento de recursos a la ciencia y tecnología, que en la actualidad son muy bajos.
- Apoyo a sectores y regiones estratégicas con asistencia técnica, financiamiento oportuno y accesible, información de mercados, etc.

- Incrementar el apoyo crediticio y fiscal a las micro, pequeñas y medianas empresas, incluso con subsidios, como lo hacen la mayoría de los países de la OCDE. Asimismo, darles prioridad, cuando sea posible, en las compras gubernamentales.
- Fortalecer el federalismo para canalizar mejor los recursos.
- Sustituir importaciones no necesarias, especialmente bienes intermedios.
- Implementar medidas que permitan la instalación de empresas extranjeras que produzcan insumos para las empresas exportadoras de manera que se construya una red de relaciones interindustriales internas.
- Fomentar la inversión productiva tanto privada como pública que permita la creación de empleos.
- Impulsar el crecimiento del mercado interno.
- Promover la integración de cadenas productivas que incluyan a más empresas mexicanas, ya sea directa o indirectamente, en el comercio exterior.
- Fomentar los esquemas de subcontratación sería una opción para la adquisición de conocimientos y tecnología.

La apertura comercial en sí no fue el problema principal que enfrentó la industria mexicana, sino las condiciones de competitividad en que se encontraba. La apertura comercial se efectuó de una manera muy rápida, por lo que no hubo oportunidad de llevar a cabo una reconversión industrial que permitiera a la mayoría de las empresas adecuarse a las nuevas reglas de la política aperturista. Era necesario que se realizara una liberalización más gradual de manera que las empresas pudieran adaptarse. Además se necesitaba de un plan industrial más eficaz que promoviera la modernización de la planta productiva en su totalidad.

El reto de la industria mexicana es superar la polarización en que ha caído y encontrar caminos que permitan un desarrollo más equilibrado. Para ello es necesario replantear algunos aspectos de la política industrial con acciones orientadas a promover la modernización y la eficiencia en todos los sectores de manera que se pueda enfrentar la cada vez más fuerte competencia por los mercados.

La ciencia económica debe buscar a cada momento el bienestar de la sociedad en general, si esto no sucede no tiene razón de ser. El actual modelo económico no se ha caracterizado por generar un mejor nivel de vida para la población, por lo que se hace necesario plantear nuevas alternativas de

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1.1
 PROCESO DE LIBERACION DE FRACCIONES ARANCELARIAS DEL PERMISO
 PREVIO DE IMPORTACION, 1982-1988 (número de fracciones)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
CONTROLADAS	8,008	8,023	5,219	839	638	329	329
LIBERADAS	0	0	2,844	7,252	7,568	8,116	8,116
TOTAL	8,008	8,023	8,063	8,091	8,206	8,445	8,445

FUENTE: Tomado de Eduardo Gitli, "La dinámica del comercio exterior mexicano" en *México en la década de los ochenta. La modernización en cifras*. Rosa Albina Garavito y Augusto Bolívar, UAM Azcapotzalco, México, 1990. Cuadro V.1.B con datos de la Dirección General de Aranceles, SECOFI.

a) No se incluyen fracciones prohibidas.

b) Estructura actualizada al 29 de febrero de 1988.

**ESTA TESIS NO DEBE
 SALIR DE LA BIBLIOTECA**

CUADRO 2.1
BALANZA COMERCIAL, 1980-1998
millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES					SALDO A-D
	TOTAL A=B+C	NO MAQUILADORAS B	% B/A	MAQUILADORAS C	% C/A	TOTAL D=E+F	NO MAQUILADORAS E	% E/D	MAQUILADORAS F	% F/D	
1980	18,031	15,512	86.0	2,519	14.0	21,089	19,342	91.7	1,747	8.3	(3,058)
1981	23,307	20,102	86.2	3,205	13.8	27,184	24,955	91.8	2,229	8.2	(3,877)
1982	27,056	21,230	78.5	5,826	21.5	17,010	15,036	88.4	1,974	11.6	10,046
1983	25,953	22,312	86.0	3,641	14.0	11,849	9,026	76.2	2,823	23.8	14,104
1984	29,100	24,196	83.1	4,904	16.9	15,916	12,167	76.4	3,749	23.6	13,184
1985	26,757	21,664	81.0	5,093	19.0	18,359	14,533	79.2	3,826	20.8	8,398
1986	21,804	16,158	74.1	5,646	25.9	16,784	12,433	74.1	4,351	25.9	5,020
1987	27,600	20,495	74.3	7,105	25.7	18,812	13,305	70.7	5,507	29.3	8,788
1988	30,692	20,546	66.9	10,146	33.1	28,082	20,274	72.2	7,808	27.8	2,610
1989	35,171	22,842	64.9	12,329	35.1	34,766	25,438	73.2	9,328	26.8	405
1990	40,711	26,838	65.9	13,873	34.1	41,593	31,272	75.2	10,321	24.8	(882)
1991	42,688	26,855	62.9	15,833	37.1	49,966	38,184	76.4	11,782	23.6	(7,278)
1992	46,196	27,516	59.6	18,680	40.4	62,129	48,192	77.6	13,937	22.4	(15,933)
1993	51,886	30,033	57.9	21,853	42.1	65,367	48,924	74.8	16,443	25.2	(13,481)
1994	60,882	34,613	56.9	26,269	43.1	79,266	58,800	74.2	20,466	25.8	(18,384)
1995	79,542	48,439	60.9	31,103	39.1	72,453	46,274	63.9	26,179	36.1	7,089
1996	96,000	59,080	61.5	36,920	38.5	89,469	58,964	65.9	30,505	34.1	6,531
1997	110,431	65,266	59.1	45,165	40.9	109,808	73,476	66.9	36,332	33.1	623
1998	117,501	64,637	55.0	52,864	45.0	125,243	82,686	66.0	42,557	34.0	(7,742)

FUENTE: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, México, 1995 y Banco de México, *Indicadores Económicos*, varios años.

CUADRO 2.2 (Inicio)
BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA NO MAQUILADORA POR DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN, 1992-1998
millones de dólares

AÑOS	TOTAL			ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO			TEXTIL, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1992	17,488.6	44,631.4	(27,142.8)	1,130.4	3,278.5	(2,148.1)	889.0	1,967.5	(1,078.5)
1993	20,647.1	45,712.5	(25,065.4)	1,363.2	3,313.4	(1,950.2)	981.1	2,127.3	(1,146.2)
1994	24,806.1	54,843.1	(30,037.0)	1,652.4	3,952.7	(2,300.3)	1,150.3	2,349.9	(1,199.6)
1995	36,289.1	42,705.9	(6,416.8)	2,281.1	2,586.7	(305.6)	2,066.5	1,341.1	725.4
1996	44,105.9	52,970.4	(8,864.5)	2,666.4	3,073.6	(407.2)	2,684.5	1,732.2	952.3
1997	50,446.5	67,720.2	(17,273.7)	3,027.3	3,544.3	(517.0)	3,626.3	2,440.6	1,185.7
1998	53,556.4	76,167.5	(22,611.1)	3,210.1	3,882.8	(672.7)	3,899.4	3,146.8	752.6
T.M.C.A. 92-98	20.5	9.3		19.0	2.8		27.9	8.1	

	INDUSTRIA DE LA MADERA			PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL			DERIVADOS DEL PETROLEO		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1992	233.8	412.0	(178.2)	217.0	1,580.2	(1,363.2)	623.8	1,444.3	(820.5)
1993	268.8	412.7	(143.9)	189.9	1,764.7	(1,574.8)	719.0	1,353.3	(634.3)
1994	266.7	522.3	(255.6)	229.4	2,291.1	(2,061.7)	544.5	1,263.8	(719.3)
1995	305.1	188.4	116.7	498.5	2,039.2	(1,540.7)	652.8	1,227.0	(574.2)
1996	485.8	210.0	275.8	435.5	1,772.6	(1,337.1)	664.0	1,600.7	(936.7)
1997	645.1	248.0	397.1	525.0	2,094.1	(1,569.1)	683.0	2,481.6	(1,798.6)
1998	581.5	298.5	283.0	600.8	2,230.3	(1,629.5)	561.1	2,281.6	(1,720.5)
T.M.C.A. 92-98	16.4	(5.2)		18.5	5.9		(1.8)	7.9	

	PETROQUIMICA			QUIMICA			PRODUCTOS DE PLASTICO Y CAUCHO		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1992	263.3	506.0	(242.7)	2,099.2	3,980.4	(1,881.2)	157.6	1,390.3	(1,232.7)
1993	214.1	586.5	(372.4)	2,117.0	4,403.4	(2,286.4)	213.6	1,521.6	(1,308.0)
1994	262.9	744.3	(481.4)	2,482.1	5,255.6	(2,773.5)	293.8	1,963.1	(1,669.3)
1995	339.9	900.2	(560.3)	3,643.6	4,723.4	(1,079.8)	449.1	1,748.3	(1,299.2)
1996	247.1	914.1	(667.0)	3,633.1	5,926.5	(2,293.4)	591.9	2,292.1	(1,700.2)
1997	277.8	1,183.8	(906.0)	3,850.5	7,091.4	(3,240.9)	706.2	2,787.7	(2,081.5)
1998	174.3	1,152.0	(977.7)	3,920.9	7,804.3	(3,883.4)	716.8	3,185.0	(2,468.2)
T.M.C.A. 92-98	(6.6)	14.7		11.0	11.9		28.7	14.8	

FUENTE: Dirección General de Investigación Económica del Banco de México, información interna
T.M.C.A.: Tasa media de crecimiento anual

CUADRO 2.2 (Conclusión)
BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA POR DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN, 1992-1998
millones de dólares

AÑOS	OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS			SIDERURGIA			MINEROMETALURGIA		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1992	673.8	535.9	137.9	868.1	2,468.8	(1,600.7)	843.4	807.3	36.1
1993	804.2	606.0	198.2	1,066.7	2,202.4	(1,135.7)	946.0	715.3	230.7
1994	853.6	723.9	129.7	1,223.9	2,653.4	(1,429.5)	1,009.6	843.1	166.5
1995	1,033.0	529.9	503.1	2,744.6	2,237.5	507.1	1,720.6	762.0	958.6
1996	1,261.8	821.9	439.9	2,599.7	2,952.1	(352.4)	1,590.1	877.9	712.2
1997	1,415.6	886.2	529.4	3,056.2	3,535.7	(479.5)	1,575.8	1,127.5	448.3
1998	1,468.6	946.3	522.3	2,648.4	4,112.6	(1,464.2)	1,524.6	1,461.7	62.9
T.M.C.A. 92-98	13.9	9.9		20.4	8.9		10.4	10.4	

	PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO			OTRAS MANUFACTURAS		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1992	9,367.0	25,760.0	(16,393.0)	140.4	500.0	(359.6)
1993	11,626.2	26,118.3	(14,492.1)	140.3	587.6	(447.3)
1994	14,673.6	31,443.4	(16,769.8)	167.1	836.6	(669.5)
1995	20,285.2	24,010.3	(3,725.1)	269.2	412.2	(143.0)
1996	26,955.1	30,370.5	(3,415.4)	291.1	426.1	(135.0)
1997	30,651.6	39,666.0	(9,014.4)	406.1	633.5	(227.4)
1998	33,815.9	44,732.5	(10,916.6)	434.0	932.9	(498.9)
T.M.C.A. 92-98	23.9	9.6		20.7	10.9	

FUENTE: Dirección General de Investigación Económica del Banco de México, información interna
T.M.C.A.: Tasa media de crecimiento anual

CUADRO 2.3
EXPORTACIONES DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y DIVISION
INDUSTRIAL DE ORIGEN
 estructura porcentual

ANOS	1980	1982	1985	1987	1990	1992*	1995*	1997
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura, ganadería, apicultura, silvicultura, caza y pesca	9.9	5.8	6.5	7.5	8.1	4.6	5.1	3.
Industria extractiva	67.1	78.2	63.8	41.2	35.5	16.8	10.0	9.
Industria manufacturera	23.0	16.0	29.7	50.9	55.4	78.3	84.7	86.
Alimentos, bebidas y tabaco	5.0	3.3	3.5	6.4	4.1	3.0	3.2	3.
Textil, artículos de vestir e industria del cuero	1.2	0.7	0.9	2.8	2.4	5.0	6.2	8.
Industria de la madera	0.4	0.3	0.3	0.7	0.6	1.1	0.8	0.
Papel, imprenta e industria editorial	0.5	0.4	0.4	1.1	0.8	1.4	1.1	1.
Derivados del petróleo	2.8	1.2	6.2	3.1	3.3	1.4	0.8	0.
Petroquímica	0.8	0.6	0.5	0.6	1.1	0.6	0.4	0.
Química	2.5	2.1	3.1	5.3	6.3	5.0	5.0	4.
Productos de plástico y caucho	0.1	0.1	0.2	0.6	0.5	1.7	1.5	1.
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0.8	0.7	1.4	2.2	2.0	2.0	1.8	1.
Siderurgia	0.5	0.5	1.1	3.1	3.4	2.5	3.9	3.
Minerometalurgia	3.2	1.8	1.9	3.1	4.0	2.0	2.3	1.
Productos metálicos, maquinaria y equipo	5.1	4.2	9.8	21.8	27.0	51.3	56.2	59.
Otras industrias manufactureras	0.3	0.2	0.3	0.3	0.5	1.4	1.6	1.
Servicios y productos no clasificados	0.0	0.0	0.0	0.4	1.0	0.3	0.2	0.

Debido al redondeo, la suma no siempre coincide con el total.

* Incluye maquiladoras

FUENTE: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, México, 1995 y Grupo de trabajo de la SHCP, BANXICO e INEGI

CUADRO 2.4
 IMPORTACIONES DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y DIVISION
 INDUSTRIAL DE ORIGEN
 estructura porcentual

ANOS	1980	1982	1985	1987	1990	1992*	1995*	1997*
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura, ganadería, apicultura, silvicultura, caza y pesca	10.5	7.3	11.1	8.3	6.6	4.6	3.6	3.8
Industria extractiva	1.3	1.5	1.5	1.9	1.3	0.9	0.8	0.8
Industria manufacturera	87.1	90.3	86.5	89.1	91.2	93.7	93.2	92.5
Alimentos, bebidas y tabaco	6.1	4.6	3.5	3.5	8.6	5.4	3.6	3.3
Textil, artículos de vestir e industria del cuero	1.4	1.8	1.0	1.3	3.4	4.9	5.0	5.6
Industria de la madera	0.4	0.3	0.3	0.3	0.6	0.9	0.5	0.4
Papel, imprenta e industria editorial	3.3	3.1	2.9	4.6	3.4	3.5	4.0	3.0
Derivados del petróleo	1.6	2.7	4.5	3.6	3.4	2.4	1.7	2.3
Petroquímica	3.3	3.0	4.8	4.0	1.0	0.8	1.3	1.1
Química	7.8	8.3	9.4	10.4	8.9	7.1	7.6	7.5
Productos de plástico y caucho	1.3	1.4	1.6	2.1	2.5	5.1	5.7	5.9
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0.9	0.8	0.7	0.8	1.0	1.6	1.3	1.3
Siderurgia	9.7	7.1	5.1	4.7	5.0	5.6	5.1	5.0
Minerometalurgia	2.3	1.9	2.6	1.8	1.4	1.7	1.7	1.7
Productos metálicos, maquinaria y equipo	48.6	54.6	49.8	51.6	51.1	54.3	54.8	54.5
Otras industrias manufactureras	0.5	0.5	0.5	0.5	1.0	1.0	0.9	1.0
Servicios y productos no clasificados	1.1	0.9	0.9	0.7	0.9	0.8	2.4	2.9

Debido al redondeo, la suma no siempre coincide con el total.

* Incluye maquiladoras

FUENTE: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, México, 1995 y Grupo de trabajo de la SHCP, BANXICO e INEGI

CUADRO 2.5
 EXPORTACIONES POR DESTINO DE LOS BIENES, 1980-1996
 millones de dólares y estructura porcentual

AÑO	TOTAL	BIENES DE CONSUMO	BIENES DE USO		BIENES DE CAPITAL		
			%	INTERMEDIO	%		%
1980	15,512	1,581	10.2	13,718	88.4	213	1.4
1981	20,101	1,603	8.0	18,146	90.3	352	1.8
1982	21,229	1,392	6.6	19,601	92.3	236	1.1
1983	22,313	1,636	7.3	20,216	90.6	461	2.1
1984	24,196	2,117	8.7	21,594	89.2	485	2.0
1985	21,664	1,765	8.1	19,475	89.9	424	2.0
1986	16,157	2,703	16.7	12,854	79.6	600	3.7
1987	20,495	3,633	17.7	16,084	78.5	778	3.8
1988	20,546	4,104	20.0	15,473	75.3	969	4.7
1989	22,842	4,232	18.5	17,285	75.7	1,325	5.8
1990	26,839	5,541	20.6	19,891	74.1	1,407	5.2
1991*	42,687	10,501	24.6	27,966	65.5	4,220	9.9
1992	46,195	11,474	24.8	28,983	62.7	5,738	12.4
1993	51,886	14,248	27.5	30,624	59.0	7,014	13.5
1994	60,882	17,279	28.4	34,737	57.1	8,866	14.6
1995	79,542	23,253	29.2	44,184	55.5	12,105	15.2
1996	96,000	28,413	29.6	51,190	53.3	16,397	17.1

* A partir de esta fecha se incluyen maquiladoras.

FUENTE: Grupo de trabajo de la SHCP, BANXICO e INEGI.

CUADRO 2.6
 IMPORTACIONES POR DESTINO DE LOS BIENES, 1980-1997
 millones de dólares y estructura porcentual

AÑO	TOTAL	BIENES DE CONSUMO		BIENES DE USO INTERMEDIO		BIENES DE CAPITAL	
			%		%		%
1980	19,343	2,449	12.7	11,720	60.6	5,174	26.7
1981	24,956	2,809	11.3	14,573	58.4	7,574	30.3
1982	15,036	1,517	10.1	9,017	60.0	4,502	29.9
1983	9,026	614	6.8	6,215	68.9	2,197	24.3
1984	12,167	848	7.0	8,746	71.9	2,573	21.1
1985	14,534	1,082	7.4	10,287	70.8	3,165	21.8
1986	12,432	846	6.8	8,632	69.4	2,954	23.8
1987	13,306	768	5.8	9,907	74.5	2,631	19.8
1988	20,274	1,922	9.5	14,325	70.7	4,027	19.9
1989	25,439	3,499	13.8	17,171	67.5	4,769	18.7
1990	31,273	5,099	16.3	19,384	62.0	6,790	21.7
1991*	49,967	5,834	11.7	35,545	71.1	8,588	17.2
1992	62,129	7,744	12.5	42,829	68.9	11,556	18.6
1993	65,366	7,842	12.0	46,468	71.1	11,056	16.9
1994	79,347	9,511	12.0	56,514	71.2	13,322	16.8
1995	72,453	5,335	7.4	58,421	80.6	8,697	12.0
1996	89,467	6,657	7.4	71,888	80.4	10,922	12.2
1997	109,808	9,326	8.5	85,366	77.7	15,116	13.8

* A partir de esta fecha se incluyen maquiladoras.

FUENTE: Grupo de trabajo de la SHCP, BANXICO e INEGI.

CUADRO 2.7
 INTEGRACION NACIONAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
 millones de dólares

AÑOS	EXPORTACIONES NO MAQUILADORAS			EXPORTACIONES MAQUILADORAS		
	VALOR BRUTO a	VALOR NETO b	GRADO DE INTEGRACION NACIONAL b/a	VALOR BRUTO c	VALOR NETO d	GRADO DE INTEGRACION NACIONAL d/c
1983	4,583	4,189	91.4	3,641	818	22.5
1985	4,978	4,215	84.7	5,094	1,268	24.9
1987	9,907	7,714	77.9	7,205	1,598	22.2
1990	13,955	8,572	61.4	13,872	3,551	25.6
1991	15,769	8,799	55.8	15,833	4,051	25.6
1992	16,740	7,237	43.2	18,688	4,751	25.4
1993	19,832	8,358	42.1	21,853	5,410	24.8
1994	24,133	9,412	39.0	26,269	5,803	22.1

FUENTE: Tomado de Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 8, agosto de 1995. Cuadro 5, con datos del Banco de México.

CUADRO 2.8
VALOR NETO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS, 1983-1994
millones de dólares

ANOS	TOTALES a=b+c	NO MAQUILADORAS b	% b/a	MAQUILADORAS c	% c/a
1983	5,007	4,189	83.66	818	16.34
1985	5,483	4,215	76.87	1,268	23.13
1987	9,312	7,714	82.84	1,598	17.16
1990	12,123	8,572	70.71	3,551	29.29
1991	12,850	8,799	68.47	4,051	31.53
1992	11,980	7,237	60.41	4,743	39.59
1993	13,768	8,358	60.71	5,410	39.29
1994	15,215	9,412	61.86	5,803	38.14
Porcentaje de incremento anual					
1994/1983	10.6	7.6		19.5	
1994/1985	12.0	9.3		18.5	
1994/1987	7.3	2.9		20.2	
1994/1990	5.8	2.4		13.1	

FUENTE: Tomado de Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 8, agosto de 1995. Cuadro 4, con datos del Banco de México.

CUADRO 2.9
BALANZA COMERCIAL CONFORME A VALORES NETOS Y BRUTOS, 1983-1994
 millones de dólares

AÑOS	VALORES NETOS		VALORES BRUTOS		SALDO
	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	
1983	8,157	22,736	11,848	25,953	14,105
1985	12,449	22,168	18,359	26,757	8,398
1987	10,030	19,800	18,812	27,600	8,788
1990	25,889	25,006	41,593	40,711	(882)
1991	31,215	23,936	49,976	42,688	(7,288)
1992	38,689	22,756	62,129	46,196	(15,933)
1993	37,450	23,968	65,367	51,886	(13,481)
1994	44,159	25,695	79,346	60,882	(18,464)

Porcentaje de incremento anual

1994/1983	16.0	1.1	18.9	8.0
1994/1985	13.7	1.6	17.7	9.5
1994/1987	22.0	3.8	23.3	12.0
1994/1990	14.3	0.7	17.5	10.6

FUENTE: Tomado de Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 8, agosto de 1995. Cuadro 9, con datos del Banco de México.

CUADRO 2.10
 IMPORTACIONES ASOCIADAS A LAS EXPORTACIONES
 estructura porcentual

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
INSUMOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION	37.3	39.4	56.3	55.5	54.1	54.2
BIENES DE CAPITAL DE EMPRESAS EXPORTADORAS	3.2	2.9	4.2	4.3	4.5	4.4
SUMA DE IMPORTACIONES ASOCIADAS A EXPORTACIONES	40.5	42.3	60.5	59.8	58.6	58.6
RESTO	59.5	57.7	39.5	40.2	41.4	41.4
IMPORTACIONES TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Banco de México, Informe Anual 1997 y 1998.

CUADRO 2.11
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EN LAS EXPORTACIONES
NO PETROLERAS DE MEXICO, 1992-1996

ESTRATOS	NUMERO DE EMPRESAS					PORCENTAJE DE EXPORTACIONES	
	1992	1993	1994	1995	1996	%	
1	9	9	8	6	5	20	
2	47	43	41	38	41	40	
3	166	150	151	166	182	60	
4	558	490	511	584	630	80	
5	1,183	1,066	1,097	1,307	1,393	90	
6	2,004	1,815	1,900	2,323	2,436	95	
7	4,435	3,998	4,350	5,598	5,636	99	
8	15,593	10,350	13,678	17,934	17,324	100	

NOTA: No incluye personas físicas y los datos de 1996 corresponden a enero septiembre.

FUENTE: Tomado del documento *"Liderazgo y reorganización de las empresas mexicanas: Una perspectiva comparada con las de Alemania, Estados Unidos y Hong Kong"*, Carlos Alba Vega, et. al., El Colegio de México, Fundación K. Adenauer y Coparmex, México, 1997. Cuadro 11, con datos del Bancomext.

CUADRO 3.1
 PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA
 EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 Indice por horas hombre trabajadas
 (Base 1993=100)

AÑO	MEXICO	ESTADOS UNIDOS
1988	72.5	88.3
1989	77.6	89.8
1990	82.5	91.2
1991	87.2	92.5
1992	92.2	97.1
1993	100.0	100.0
1994	109.9	103.1
1995	115.3	108.5
1996 p/	125.7	112.8
1997	132.3	117.5

p/ cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual*

CUADRO 4.1
 PRINCIPALES RUBROS DE LA BALANZA DE PAGOS 1988-1998
 (millones de dólares)

AÑO	CUENTA CORRIENTE	CUENTA DE CAPITAL	ERRORES Y OMISIONES
1988	(2,443)	(1,448)	(2,843)
1989	(6,004)	3,037	3,363
1990	(6,349)	9,707	(124)
1991	(14,893)	24,940	(1,910)
1992	(24,439)	26,573	(961)
1993	(23,399)	32,482	(3,142)
1994	(29,662)	14,584	(3,314)
1995	(1,577)	15,406	(4,238)
1996	(2,330)	3,873	35
1997	(7,448)	15,763	2,197
1998	(15,958)	16,230	1,866

FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos e Informes Anuales*, varios años.

CUADRO 4.2
 BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA NO MAQUILADORA Y
 Y COEFICIENTE IMPORTACIONES/EXPORTACIONES
 (millones de dólares)

AÑOS	IMPORTACION	EXPORTACION	SALDO	COEFICIENTE
	A	B	B-A	A/B
1975	4,773	1,194	(3,579)	4.0
1980	16,852	3,571	(13,281)	4.7
1985	12,582	6,428	(6,154)	2.0
1986	11,203	7,909	(3,294)	1.4
1987	11,854	10,427	(1,427)	1.1
1988	18,120	12,268	(5,852)	1.5
1989	22,831	13,091	(9,740)	1.7
1990	28,523	14,861	(13,662)	1.9
1991	35,185	16,474	(18,711)	2.1
1992	44,631	17,489	(27,143)	2.6
1993	45,713	20,647	(25,065)	2.2
1994	54,843	24,806	(30,037)	2.2
1995	42,706	36,289	(6,417)	1.2
1996	52,720	44,106	(8,614)	1.2
1997	67,720	50,447	(17,274)	1.3
1998	76,168	53,556	(22,611)	1.4

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Nacional Financiera, *La Economía mexicana en cifras*, ediciones 1986 y 1995, y *Revista Comercio Exterior, Sumario estadístico*, varios años.

CUADRO 4.3
 INVERSION EXTRANJERA 1988 - 1998
 (millones de dólares)

AÑO	TOTAL	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	INVERSION EXTRANJERA EN CARTERA
1988	3,880	2,880	1,000
1989	3,527	3,176	351
1990	6,003	2,633	3,370
1991	17,515	4,762	12,753
1992	22,434	4,393	18,041
1993	33,308	4,389	28,919
1994	19,154	10,972	8,182
1995	(189)	9,526	(9,715)
1996	21,773	7,619	14,154
1997	17,867	12,830	5,037
1998	11,531	10,238	1,293

FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos e Informes Anuales*, varios años.

CUADRO 4.4
 PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR INDUSTRIAL
 (Millones de pesos a precios de 1993)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO %
TOTAL	252,905	268,421	286,437	296,065	309,013	309,897	324,810	299,634	329,924	2.7
MINERIA	15,134	15,090	15,603	15,765	15,963	16,258	16,670	16,223	17,538	3.4
MANUFACTURAS	178,416	192,501	205,524	212,578	221,427	219,934	228,892	217,839	241,386	1.9
Alimentos, bebidas y tabaco	47,429	51,188	53,509	55,234	57,489	59,297	61,240	61,261	63,338	3.9
Textiles, vestido y cuero	17,408	18,251	19,306	19,811	19,793	19,257	19,460	18,237	21,075	3.7
Industria de la madera	7,104	7,111	7,083	7,132	7,331	7,145	7,279	6,719	7,179	2.4
Papel, imprenta y editorial	9,077	9,960	10,760	11,174	11,560	11,330	11,658	10,770	10,913	0.1
Química y petroquímica y caucho	30,418	33,279	34,725	35,060	35,684	35,075	36,270	35,954	38,296	2.3
Minerales no metálicos	13,920	14,582	15,526	16,078	17,094	17,557	18,358	16,226	17,523	2.9
Industria metálica básica	8,886	9,077	9,732	9,267	9,410	9,707	10,305	10,698	12,737	4.6
Maquinaria y equipo	39,733	44,107	49,038	53,022	56,333	54,001	57,611	51,941	63,425	6.0
Otras industrias manufactureras	4,464	4,947	58,445	5,800	6,733	6,565	6,711	6,033	6,899	5.6
CONSTRUCCION	43,240	43,995	48,040	50,385	53,754	55,379	60,048	45,958	50,449	1.9
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	16,114	16,835	17,270	17,337	17,869	18,327	19,201	19,614	20,552	2.8

FUENTE: *Cuarto Informe de Gobierno*, Ernesto Zedillo Ponce de León, Anexo Estadístico, Presidencia de la República.

CUADRO 4.5
 FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 (millones de pesos a precios de comprador de 1993)

	TOTAL ECONOMIA	INDUSTRIA MANUFACTURERA	VARIACION ANUAL %
1988	162,547.9	62,466.4	
1989	171,896.3	70,366.0	12.6
1990	194,455.9	84,722.4	20.4
1991	215,833.1	101,136.5	19.4
1992	239,227.0	117,521.2	16.2
1993	233,179.4	107,651.8	-8.4
1994	252,745.2	118,064.9	9.7
1995	179,438.0	75,320.4	-36.2
Tasa media de crecimiento			
1988-1995	1.4	2.7	
1988-1994	7.6	11.2	

FUENTE: INEGI, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, 1996

CUADRO 4.6
LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA, 1994-1997
millones de dólares

	VALOR	PARTICIPACION PORCENTUAL
TOTAL	19,044.1	100.0
<i>Alimentos, bebidas y tabaco</i>	5,599.1	29.4
Tabaco	2,134.6	11.2
Bebidas	1,807.9	9.5
Alimentos para el consumo humano	863.0	4.5
Cereales y otros productos agrícolas	305.0	1.6
<i>Textiles, prendas de vestir y productos de cuero</i>	676.1	3.5
Hilados y tejidos o acabados de fibras blandas	211.0	1.1
Confección de prendas de vestir	189.2	1.0
<i>Papel y productos de papel</i>	439.6	2.3
Manufacturas de celulosa, papel y sus productos	377.5	2.0
<i>Productos químicos</i>	2,267.1	11.9
Otras sustancias de productos químicos	727.2	3.8
Productos farmacéuticos	452.4	2.4
Productos de plástico	447.2	2.3
Sustancias químicas básicas	443.8	2.3
<i>Industrias metálicas básicas</i>	1,888.0	9.9
Hierro y acero	1,859.9	9.8
<i>Productos metálicos, maquinaria y equipo</i>	7,741.1	40.6
Automotores	3,080.7	16.2
Equipo y accesorios electrónicos	1,747.9	9.2
Equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y médico	1,266.0	6.6
Maquinaria y equipo	401.8	2.1
Aparatos y accesorios de uso doméstico	309.9	1.6
Otros productos metálicos	210.0	1.1
Máquinas de oficina e informática	204.6	1.1
<i>Otros</i>	433.1	2.4

FUENTE: Tomado de Alfredo Salomón, "Inversión extranjera en México en los noventa", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 48, No. 10, octubre de 1988. Cuadro 3, con datos de SECOFI.

CUADRO 4.7
EMPLEO Y SALARIOS 1988-1996

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	VARIACION 1988-1996 %
PEA a/	28,852	26,786	24,063	31,229	30,262	33,652	ND	35,558	36,581	26.79
Personal ocupado en la industria manufacturera a/	2,432	2,493	2,508	2,499	2,447	2,325	2,235	2,116	2,270	-6.66
Personal ocupado en la industria maquiladora a/	369	430	446	467	506	542	583	648	754	104.34
Salario mínimo general real b/	17.6	18.1	15.9	15.0	13.5	13.6	13.4	11.4	11.7	-33.52
Remuneraciones reales medias en la industria manufacturera b/	73.0	79.5	82.3	87.2	94.6	106.1	101.0	88.0	80.0	9.59
Remuneraciones reales promedio en la industria maquiladora de exportación b/	48.8	51.9	52.8	51.8	52.7	52.6	55.0	51.5	48.6	-0.41
Salarios en la industria manufacturera en México y Estados Unidos c/										
México	1.17	1.32	1.48	1.73	2.07	2.10	2.13	1.29	1.34	14.53
Estados Unidos	10.15	10.44	10.78	11.14	11.41	11.70	12.01	12.32	12.72	25.32

ND no disponible

a/miles de personas

b/pesos diarios

c/dólares por hora

FUENTE: *Cuarto Informe de Gobierno*, Ernesto Zedillo Ponce de León, Anexo Estadístico, Presidencia de la República.

BIBLIOGRAFIA

Alba Vega, Carlos, et. al., *Liderazgo y reorganización de las empresas mexicanas: una perspectiva comparada con las de Alemania, Estados Unidos y Hong Kong*, El Colegio de México, Fundación K. Adenauer y Coparmex, México, 1997.

Blanco Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, Colección "Una visión de la modernización de México", México, 1994.

Casar, José I., "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas", en *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Clavijo, fernando y José I. Casar (compiladores), Vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Castaigns Teillery, Juan, "Política industrial y equilibrio externo", en *Economía y democracia*, Martínez, Ifigenia (compiladora), Editorial Grijalbo, México, 1995.

Clavijo, Fernando y José I. Casar, "Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad", en *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Clavijo, fernando y José I. Casar (compiladores), Vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso, "La política industrial en México, 1988-1994", en *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Clavijo, fernando y José I. Casar (compiladores), Vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Conde, Raúl, "Las contradicciones de la estrategia de apertura externa y la política de ajuste: el caso mexicano", en *Problemas macroeconómicos de México. Diagnóstico y alternativas* tomo II, UAM Azcapotzalco, UAM Iztapalapa, Universidad de Guadalajara y Juan Pablos Editor, México, 1995.

Dabat, Alejandro y Alejandro Toledo, *Internacionalización y Crisis en México*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, México, 1999.

De la Garza Toledo, Enrique, "El TLCAN y las relaciones laborales en México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 48, No. 10, octubre de 1998.

Domínguez, Lilia y Flor Brown, "La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial", *Revista Investigación Económica*, Facultad de Economía, UNAM, Vol. LVII, No. 222, octubre-diciembre, 1997.

Dussel, Peters, Enrique, "Propuestas para una política industrial", en *Economía y democracia*, Martínez, Ifigenia (compiladora), Editorial Grijalbo, México, 1995.

_____, *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Editorial Jus y UNAM, México, 1997.

_____, "Saldos del modelo exportador", *Revista Expansión*, No. 749, septiembre de 1998.

Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca en América Latina*, Centro de Economía Transnacional y Editorial Nueva Imagen, México, 1985.

Flores de la Peña, Horacio, *Las crisis de México*, Disertación No. 38, Academia Mexicana de Economía Política, A. C., Colección Disertaciones, Segunda Epoca, febrero de 1999.

Fujii, Gerardo y Eduardo Loria, "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 2, febrero de 1996.

Gitli, Eduardo, "La dinámica del comercio exterior mexicano", en *México en la década de los ochenta. La modernización en cifras*, Garavito, Rosa Albina y Augusto Bolívar, UAM-Azcapotzalco, México, 1990.

Gómez Chiñas, Carlos, "Política comercial y estructura del comercio exterior en México", en *Problemas macroeconómicos de México. Diagnóstico y alternativas* tomo II, UAM Azcapotzalco, UAM Iztapalapa, Universidad de Guadalajara y Juan Pablos Editor, México, 1995.

Huerta González, Arturo, "La crisis y la inviabilidad de la política actual para superarla", *Revista Investigación Económica*, Facultad de Economía, UNAM, Vol. LV, No. 212, abril-junio, 1995.

Izquierdo, Rafael, "El proteccionismo en México", en *Economía mexicana*, Solís, Leopoldo (compilador), Fondo de Cultura Económica, México, 1969.

Lustig, Nora, *México hacia la reconstrucción de una economía*, Fondo de Cultura Económica y El Colegio de México, México, 1994.

Martínez, Ifigenia, "La estructura industrial de México", en *Economía y democracia*, Martínez, Ifigenia (compiladora), Editorial Grijalbo, México, 1995.

Mendiola, Gerardo, "Informe especial. Exportadoras, importadoras y TLC", *Revista Expansión*, No. 724, septiembre de 1997.

NAFINSA-CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, 1970.

Olmedo Carranza, Bernardo, "Industrialización y sector externo en América Latina y México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 2, febrero de 1996.

Ortiz Wadgymar, Arturo, *Introducción al comercio exterior de México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1993.

_____, *Política económica de México 1982-1995. Dos sexenios neoliberales*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1995.

Perez, Carlota, "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 5, mayo de 1996.

Rey Romay, Benito, "México: el neoliberalismo fracasa y la apertura comercial estalla", *Revista Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, Vol. 26, No. 100, enero-marzo, 1995.

Rivera Ríos, Miguel Angel, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985*, Ediciones Era, México, 1992.

_____, "La nueva crisis de la economía mexicana, 1994-1995", *Revista Investigación Económica*, Facultad de Economía, UNAM, No. 216, Vol. LVI, abril-junio, 1996.

Rodríguez, Antonio, "La importancia de proveedores nacionales", en el suplemento especial "Industria maquiladora rumbo al nuevo milenio", *El Financiero*, noviembre de 1998.

Rueda Peiro, Isabel, "La industria manufacturera mexicana y la crisis actual", *Revista Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, Vol. 26, No. 101, abril-junio, 1995.

Salomón, Alfredo, "Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 11, noviembre de 1996.

_____, "El perfil importador de México"; una mirada retrospectiva, *Revista Comercio Exterior*, Vol. 47, No. 9, septiembre de 1997.

_____, "Inversión extranjera directa en México en los noventa", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 48, No. 10, octubre de 1998.

Solis, Leopoldo, *La realidad económica de México. Retrovisión y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México. 1988.

_____, *Medio siglo en la vida económica de México, 1943-1993*, El Colegio Nacional, México, 1994.

Vázquez Tercero, Héctor, "Política de industrialización", en *Economía y democracia*, Martínez, Ifigenia (compiladora), Editorial Grijalbo, México, 1995.

_____, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 45, No.8, agosto de 1995.