México en transición

9 789707 017559

Los colaboradores de esta obra, quienes están entre las autoridades más destacadas sobre México en varias disciplinas, exploran los impactos del globalismo neoliberal en el país durante los primeros 20 años de su aplicación, tras haber abandonado el modelo de desarrollo proteccionista, estatista y orientado hacia adentro. Con el modelo neoliberal, el Estado mexicano adoptó una serie de medidas como la eliminación de la mayoría de los subsidios, la privatización de las empresas paraestatales, la apertura comercial a productos del extranjero, y la desregulación de la inversión de capital y de la economía. Las investigaciones originales que aquí se han compilado ofrecen una mirada amplia, con sustento empírico actualizado, de los múltiples impactos que han tenido las políticas neoliberales en la práctica. El punto de amarre de estas políticas fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, integrando la economía del país con la de los Estados Unidos.

El libro cubre un amplio terreno, incluyendo la manera como los campesinos se han adaptado a las presiones de la globalización, o cómo los ha dejado atrás, a la vez que México ha perdido su soberanía alimentaria y laboral; el impacto del neoliberalismo sobre los salarios y la polarización social y regional de la industria manufacturera; los sindicatos y las nuevas relaciones industriales; el trabajo de las mujeres en ciertos sectores de exportación; la emergencia de nuevos movimientos sociales como centros de la resistencia y oposición al globalismo neoliberal como El Barzón y los zapatistas (EZLN); cómo el medio ambiente, específicamente la biodiversidad, se ha constituido en un blanco para la colonización por parte de las empresas transnacionales; las funciones de la migración a los Estados Unidos; y los complicados entrecruzamientos entre la liberalización económica y política.

México en transición ofrece una rica evidencia de lo que sucede a los diversos sectores de la economía, a su gente y a los recursos naturales, con la consolidación de la reforma neoliberal. Describe y explica también las diversas formas de resistencia y desafío que diferentes grupos afectados de la sociedad civil están oponiendo a un modelo que cada vez más muestra su lado oscuro.

Miguel Ángel Porrúa
Simon Fraser University
Universidad Autónoma de Zacatecas
Cámara de Diputados LIX Legislatura

México en transición | Gerardo Otero

Cámara de Diputados LIX Legislatura
Universidad Autónoma de Zacatecas
Simon Fraser University
Miguel Ángel Porrúa

América Latina y el nuevo orden mundial

México en transición:

globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil

Gerardo Otero

do más de 60 capítulos en libros y artículos en revistas de varias disciplinas de las ciencias sociales, de Estudios Latinoamericanos y de desarrollo. Es coordinador de *Neoliberalism Revisited: Economic Restructuring and Mexico's Political Future* (Westview 1996), *Food for the Few: Neoliberal Globalism and the Biotechnology Revolution in Latin America* (University of Texas Press, en prensa) y autor de *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural* (Miguel Ángel Porrúa, UAZ y SFU, 2004, su versión en inglés apareció en 1999 en Westview). Su investigación actual versa sobre Estado y luchas indígenas por la autonomía en la Américas. E-mail: otero@sfu.ca.

PETER SINGELMANN es profesor de sociología en la Universidad de Missouri en Kansas City desde 1971. Obtuvo su doctorado en la Universidad de Texas en Austin en 1972. Ha hecho estancias como investigador o profesor visitante en el Instituto Tecnológico Autónomo de México, Universidad Anáhuac, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Universidad Nacional Autónoma de México, Freie Universität Berlin. Sus publicaciones recientes incluyen "La transformación política de México y los gremios cañeros del PRI", *Revista Mexicana de Sociología* (2002) y "Market liberalization, privatization and new rules of articulation: Mexico's canegrowers and sugar industry". En Alianzas Productivas para la Seguridad Alimentaria y el Desarrollo Rural. Santiago, Chile: Food and Agriculture Organization (http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/alianzas/casos.htm, 2002). E-mail: singelmannp@umkc.edu.

LOIS STANFORD obtuvo su doctorado en antropología de la Universidad de Florida y es profesora asociada de antropología en la Universidad Estatal de Nuevo México. Sus publicaciones recientes incluyen: "Constructing «quality»: the political economy of standards in Mexico's avocado industry (1990-2000)," *Agricultural and Human Values*, 2001; "Campesinos en la Tierra Caliente de Michoacán: testimonios del campo", en José Eduardo Zárate, coordinador, *Tierra Caliente de Michoacán*. Zamora: El Colegio de Michoacán, 2001; y (con Julie Hogeland) "Designing organizations for a globalied world: Calavo's transition from cooperative to corporation", *American Journal of Agricultural Economics*, 2004. Actualmente está terminando un libro en el que compara la historia social y organizativa en los sistemas del aguacate en California y Michoacán. E-mail: lstanfor@nmsu.edu.

Índice

PRÓLOGO 7

Capítulo 1
GLOBALISMO NEOLIBERAL, ESTATISMO Y SOCIEDAD CIVIL:
DOS CICLOS DEL DOBLE MOVIMIENTO POLANYIANO EN MÉXICO
Gerardo Otero 9
Globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil 11
Dos ciclos de movimientos dobles en México 21
Conclusiones y organización de este libro 27

Capítulo 2
MILPAS AIRADAS: HACIA LA AUTOSUFICIENCIA
ALIMENTARIA Y LA SOBERANÍA LABORAL
Armando Bartra 35
¡El campo no aguanta más! 37
Breve historia del colapso 38
¿Cómo enfrentar al México de la cintura
para abajo? El Plan Puebla-Panamá 46
Más allá del globalismo neoliberal 48
Conclusiones 50

Capítulo 3
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN MÉXICO:
¿QUIÉN SE HA BENEFICIADO?
Enrique Dussel Peters 55
Estrategia de Liberalización (1988) 56
Desempeño macroeconómico (1988-2004) 59
Desempeño de la manufactura (1994-2004) 72

Innovación y desarrollo 80
Orientación externa 80
Conclusiones 81

Capítulo 4
FRUTOS DE LA INJUSTICIA: MUJERES EN EL SISTEMA ALIMENTARIO POSTERIOR AL TLCAN
Deborah Barndt 89
Preciosa carga humana 89
El Proyecto Tomasita 90
Un análisis interconectado del poder 92
Las trabajadoras mexicanas en México 94
Fábricas en los campos: producción en invernaderos de alta tecnología 97
En los campos 98
Las trabajadoras mexicanas en Canadá 101
Los frutos de la injusticia y las semillas de la esperanza 104

Capítulo 5
CONSERVACIÓN O PRIVATIZACIÓN: BIODIVERSIDAD, EL MERCADO GLOBAL Y EL CORREDOR BIOLÓGICO MESOAMERICANO
Laura Carlsen 107
El pensamiento conservacionista y el nacimiento de la conservación corporativa 108
La crítica de la conservación corporativa 112
El Corredor Biológico Mesoamericano 116
Un modelo alternativo de custodia indígena campesina 124
El modelo de custodia propia impulsa valores humanos ignorados por los sistemas de mercado 128

Capítulo 6
CORPORATIVISMO ESTATAL Y ORGANIZACIONES CAMPESINAS: HACIA NUEVOS ARREGLOS INSTITUCIONALES
Horacio Mackinlay y Gerardo Otero 131
Teoría sobre corporativismo y autoritarismo mexicano 133
El ejido mexicano y el autoritarismo corporativista 138
Hacia nuevos arreglos institucionales 146
Conclusiones 148

Capítulo 7
NEOLIBERALISMO ECONÓMICO, DEMOCRATIZACIÓN POLÍTICA Y LOS GREMIOS CAÑEROS DEL PRI
Peter Singelmann 151
El régimen posrevolucionario y los gremios cañeros 152
Crisis de la industria y nuevos desafíos para los gremios 154
Organización interna y luchas por el control 157
Reconfiguración política en transición: gremios, partidos y gobierno 162
La ampliación del espacio político 165
Conclusiones 169

Capítulo 8
CORPORATIVISMO SINDICAL Y MODELO NEOLIBERAL EN MÉXICO
Enrique de la Garza Toledo 173
La macroeconomía en los noventa: la transición neoliberal 176
Los cambios en el sistema de relaciones industriales 179
Conclusiones 188

Capítulo 9
MIGRACIÓN E IMPERIALISMO: LA FUERZA DE TRABAJO MEXICANA EN EL CONTEXTO DEL TLCAN
Raúl Delgado-Wise 191
El modelo exportador mexicano y las dinámicas del proceso de integración 192
La escalada del fenómeno migratorio 197
Dialéctica entre crecimiento exportador y migración internacional 201
Las vicisitudes de la agenda binacional 205
La comunidad migrante frente a los desafíos del globalismo neoliberal 209

Capítulo 10
COMUNIDAD, ECONOMÍA Y CAMBIO SOCIAL EN OAXACA, MÉXICO: VIDA RURAL Y LÓGICA DE COOPERACIÓN EN LA ECONOMÍA GLOBAL
Jeffrey H. Cohen y Leila Rodríguez 211
La comunidad 212

Usos y costumbres: algunas formas de cooperar en Santa Ana . . . 213
Tequio . . . 213
Basquetbol . . . 215
Casa del Pueblo . . . 215
Un acercamiento a la identidad . . . 216
Santañeros del pasado y presente . . . 218
Economía e identidad . . . 220
Tradiciones de cooperación y cambio . . . 223
Cooperación y solidaridad en la Santa Ana contemporánea . . . 225
Conclusiones . . . 226

Capítulo 11
ESTRATEGIAS DE RESISTENCIA A LA REESTRUCTURACIÓN NEOLIBERAL: ORGANIZACIÓN CAMPESINA Y CAFÉ ORGÁNICO EN CHIAPAS
María Elena Martínez Torres . . . 227
Café, neoliberalismo y mercados internacionales . . . 228
Respondiendo a la reconfiguración del mercado y del estado . . . 231
Conversión a café orgánico y nuevos sellos (*labels*) . . . 234
El comercio justo y mercado nacional . . . 235
ISMAM . . . 238
Unión de Ejidos y Comunidades Majomut . . . 240
Cooperativa MutVitz . . . 242
Conclusiones . . . 243

Capítulo 12
LA INTEGRACIÓN BINACIONAL DE LAS INDUSTRIAS AGUACATERAS DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS: RESPUESTAS AL GLOBALISMO ECONÓMICO
Lois Stanford . . . 245
El establecimiento, expansión y operación de la industria aguacatera en California y México . . . 247
Las negociaciones del TLC . . . 249
La campaña fitosanitaria en Michoacán y las negociaciones políticas . . . 249
México entra en el mercado de Estados Unidos: el impacto del globalismo (1997-2002) . . . 251
La integración del mercado . . . 252

Las operaciones corporativas a nivel local . . . 254
Las operaciones de las empresas en el mercado . . . 256
Retos y alternativas al globalismo neoliberal: la alianza entre el estado y los productores élite . . . 258
Conclusión . . . 262

Capítulo 13
CONVERGENCIA: MOVIMIENTOS SOCIALES EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL
Humberto González . . . 265
La política neoliberal en México . . . 267
Deudores de la banca opuestos a la política neoliberal: la arena civil . . . 270
La lucha en las arenas jurídica y política . . . 278
Acción política y partidos políticos . . . 281
Conclusiones . . . 283

Capítulo 14
FORJANDO DEMOCRACIA: ECONOMÍA GLOBAL, POLÍTICA LOCAL
Gerardo Otero . . . 287
Enfoque y antecedentes . . . 288
¿Economía global y política global? . . . 291
Vinculaciones desde abajo (VIDA): sociedad civil y transición democrática . . . 294
La paradoja del EZLN . . . 298
Conclusiones . . . 301

BIBLIOGRAFÍA . . . 305

ACERCA DE LOS COLABORADORES . . . 335

en Estados Unidos, mientras que en el arranque del tercer milenio los trasterrados ya son el 10 por ciento. Y la estampida continúa (Delgado Wise, en este volumen).

Hoy más que nunca es necesario demandar el derecho de los mexicanos a la comida y a un trabajo digno (o "decente" como dice la OIT), es decir reivindicar la seguridad alimentaria y la seguridad laboral del país. Y esto no será posible si no rescatamos nuestra hipotecada soberanía. Es necesario que el Estado mexicano recupere y ejerza el derecho de imprimirle a la economía el curso que demanda el bienestar de los ciudadanos, y no el que sacrifica a los ciudadanos a los requerimientos del tianguis global. Aunque tampoco esto es cierto, pues en verdad las políticas públicas neoliberales han estado, y están, al servicio de las grandes corporaciones y no del abstracto mercado (Otero, capítulo 1, en este volumen). Así, mientras que los productores de maíz se arruinan, Maseca, de Roberto González Barrera, se enriquece comprando grano norteamericano por encima de la cuota negociada en el TLCAN; mientras los trigueros truenan, el grupo Bimbo, de Lorenzo Servitje, embarnece gracias a las importaciones subsidiadas; y lo mismo sucede con el grupo Bachoco, de los Robinson Bours, que importa maíz y sorgo sin pago de arancel, por mencionar sólo algunas empresas. A éstas hay que agregar transnacionales como Cargill, que en la práctica controla nuestra producción cerealera; Purina, que opera con insumos pecuarios; Nestlé, que controla regiones lecheras completas, PepsiCo, que es dueña de ingenios; Vecafisa-Volcafé, que compra grandes volúmenes del grano aromático. Y mientras un puñado de corporaciones enriquece, los campesinos se arruinan y los pueblos se quedan solos.

Los trasterrados en Estados Unidos envían 10,000 millones de dólares anuales, casi lo mismo que importamos de ese país en alimentos. Los mismos alimentos que los migrantes campesinos podrían haber cultivado aquí. Pero para eso necesitamos políticas industriales y agrícolas orientadas a la defensa y ampliación de la planta productiva y de los cultivos de interés nacional. Debemos, pues, restablecer la seguridad alimentaria, respaldando a la pequeña y mediana producción campesina y fortaleciendo el mercado interno, tanto nacional como regional y local. Nos hace falta restaurar la seguridad laboral, defendiendo y ampliando la planta fabril y la actividad agropecuaria y mediante la integración de cadenas que potencien nuestras complementariedades productivas.

Conclusiones

Enmendar el rumbo que ha conducido al agro mexicano a la bancarrota supone una serie de rectificaciones fundamentales. La mayor, enmendar la percepción que los últimos gobiernos han tenido de los pequeños y medianos productores rurales.

Los campesinos son polifónicos. Esto quiere decir que su eficiencia y competitividad no puede juzgarse sólo con base en los productos que lanzan al mercado de manera directa y visible, sino también de una serie de bienes y servicios generados, que si nos circunscribimos al análisis costo/beneficio del sistema producto resultarían externalidades. Estas funciones, poco visibles en óptica estrechamente mercantil, pero muy reales, son de diferente índole y podrían clasificarse en sociales, culturales y ambientales.

Servicios sociales:

En un país con severos problemas de autosuficiencia, seguridad y soberanía laboral, la economía campesina genera empleos e ingresos a costos sustantivamente menores que la industria y los servicios. Cuando México ha perdido autosuficiencia, seguridad y soberanía en lo tocante a los alimentos, la producción campesina de medios de vida, destinados al mercado nacional o local o de autoconsumo, reduce el riesgo de crisis alimentarias y hambruna. En el contexto de una sociedad rural desintegrada por la falta de opciones y el éxodo, y de un mundo urbano saturado precaristas atenidos a la economía informal parasitaria, la economía doméstica fija a la población y fortalece a la comunidad.

Frente a una actividad económica pulverizada, la producción campesina metadoméstica que combina labores familiares y actividades asociativas, genera economías de escala y refuerza la organicidad como parte del capital social. Cuando la reproducción delincuencial a través del narcocultivo y el narcotráfico deviene estrategia de sobrevivencia generalizada, restaurar la viabilidad de la economía campesina es la forma más barata de combatir al crimen organizado. Dado que en los últimos 30 años la violencia libertaria rural ha sido una constante, intensificada en la última década, habrá que reconocer que la forma menos cruenta y más legítima de "enfriarle el agua a la guerrilla" es fortalecer a la economía campesina, como base y palanca de la dignificación y democratización de la sociedad rural.

Servicios culturales:

Si la diversidad de culturas autóctonas, migradas y mestizas es uno de los activos del país, y si la matriz originaria de esta pluralidad es casi siempre de carácter rural y comunitario, habrá que reconocer en la economía campesina el sustento económico y societario de nuestra identidad como nación. Cuando los derechos autonómicos y culturales de los pueblos indios se reivindican enérgicamente, cobra fuerza la funcionalidad de la economía campesina como principal e insoslayable sustento productivo de estos derechos. La restaura-

ción, preservación y desarrollo de las culturas autóctonas, que incluyen los proverbiales productos artesanales, pero también y sobre todo usos y costumbres (lingüísticos, políticos, jurídicos, religiosos, musicales, culinarios, etcétera) así como saberes productivos y prácticas agrícolas a veces ancestrales, sólo serán sustentables si tienen base económica en una producción campesina renovadora de la tradición y fortalecida en el cambio (Otero, capítulo 14, en este volumen).

Servicios ambientales:

En tiempos globales, que evidencian la fragilidad de los ecosistemas de los que depende la vida frente a modelos de producción y consumo destructores del precario equilibrio naturaleza-sociedad, resaltan las virtudes de una economía y una sociedad comunitarias capaces de mantener y desarrollar una relación más armoniosa con el medio ambiente. Si bien algunas prácticas productivas domésticas que fueron sustentables, se pervirtieron o dejaron de serlo debido al crecimiento poblacional y al impacto de paquetes tecnológicos agresivos, no cabe duda que los nuevos paradigmas ambientales –tanto los *grises* que tienen que ver con las tecnologías limpias, como los *verdes* que convocan a no violentar la capacidad de carga de los ecosistemas– están revalorando las virtudes de los aprovechamientos diversificados, del bajo o nulo consumo de agroquímicos y de la producción en pequeña o mediana escala capaz de adecuarse con flexibilidad y eficiencia los diferenciados requerimientos del medio ambiente, es decir que reividican el cambiante pero terco y duradero modelo campesino de producción. Cuando el agua potable, la atmósfera limpia y el suelo fértil devienen recursos naturales escasos y cada vez más valiosos, contra los que atentan los patrones tecnológicos homogeneizantes y la lógica de lucro del capital, es necesario apelar una vez más a una producción campesina por naturaleza diversa y que antepone el bienestar a la ganancia.

Si el siglo XXI ya no será de los petroquímicos sino de las industrias de la vida basadas en la ingeniería genética (actividad decisiva en la producción de alimentos, de medicinas, de cosméticos, etcétera), la biodiversidad, bajo la forma de bancos de germoplasma, deviene el recurso estratégico por excelencia; bien que las trasnacionales y sus bioprospectores –con o sin patente de corso– tienden a extraer y patentar, mientras que las comunidades agrarias y los campesinos las preservan, pues en gran medida se trata no de recursos naturales sino del resultado de una ancestral domesticación (Carlsen, en este volumen).

Ciertamente en lo sustancial el mercado no reconoce ni retribuye las múltiples funciones de la economía campesina. Apenas algunos servicios ambientales, como la captura de carbono o la cosecha de agua, han cobrado cierta visibilidad, pero los intentos de cotizar y hacer efectiva su retribución están en pañales. En algunos casos se busca que sean los generadores de externalidades ambientales negativas –las empresas contaminantes– quienes paguen estos servicios. En otras ocasiones los consumidores finales demandantes de productos *orgánicos, verdes, limpios, sustentables,* etcétera, están otorgando un sobreprecio por estos atributos, remuneración adicional que en parte retribuye las virtudes intrínsecas del producto y en parte paga por la presunta amabilidad ambiental de su producción. Finalmente, a través del gasto público, los gobiernos destinan algunos ingresos fiscales a objetivos ambientales, entre los que eventualmente se incluye el apoyo a los campesinos que desarrollan prácticas sustentables. Sin embargo, ni el incipiente mercado de servicios ambientales, ni el módico consumo de productos ecológicos, ni el parco gasto público destinado a respaldar la pequeña producción sustentable, retribuyen significativamente funciones socioambientales decisivas prestadas por la economía campesina.

Identificar estos servicios múltiples y establecer mecanismos para cuantificarlos y ponerles precio, es el primer paso. Pero lograr su retribución no será fácil, pues aunque parezca un asunto de mercado, en el fondo el reconocimiento de la multifuncionalidad sociocultural y ecológica de la producción campesina violenta los principios del mercantilismo absoluto, un sistema que no le concede valor de cambio, bienes sociales, culturales y ambientales que no puedan ser privatizados y por tanto objeto de lucro. Plantear que la sociedad debe retribuir el fortalecimiento de valores como la equidad, la armonía y la diversidad cultural, o que debe pagar por la preservación y restauración de los recursos naturales y la biodiversidad, bienes que se reivindican como colectivos y no privatizables, es un hueso duro de roer para los integristas de la libre concurrencia. Sin embargo es una lucha que ya se está dando y que no puede abandonarse, pues en ella no sólo se juega la sobrevivencia de los campesinos, sino también el futuro de la humanidad. Afortunadamente, las evidencias de que se avecina una catástrofe ecológica generalizada y los síntomas de que el mundo campesino y la marginalidad urbana de origen rural están a punto de estallar, han dado visibilidad a las virtudes de la pequeña y mediana producción sustentable. Es necesario, ahora, profundizar en este incipiente reconocimiento e instrumentar su justa retribución.

Por algunas décadas, se reivindicó el derecho de los campesinos a existir, alegando que podían ser tan "eficientes" como los empresarios. Batalla pérdida, pues en términos de rendimientos técnicos directos y de rentabilidad económica estrecha, la brecha entre la agricultura doméstica pequeña o mediana y la privada, se ha venido ensanchando; tanto así que para algunos los campe-

sinos ya son una clase innecesaria y prescindible cuya creciente exclusión es tan inevitable como necesaria. Hoy la batalla bebe replantearse: quizá los productores domésticos no son tan eficientes como los empresarios del campo, si los medimos con los parámetros de la empresa privada, pero sin duda lo son infinitamente más si ponderamos su impacto social y ambiental, rubros donde los agroempresarios de plano salen reprobados.

Capítulo 3

Liberalización comercial en México: ¿quién se ha beneficiado?

Enrique Dussel Peters

MÉXICO SE ENCUENTRA en un profundo debate con respecto a los beneficios y costos del proceso de apertura y la estrategia de la liberalización seguida desde mediados de los ochenta. Estudios recientes manifiestan un deterioro generalizado del sector productivo y de su competitividad, incluyendo aspectos como su atracción de inversión extranjera directa (IED), constantes disminuciones en el *ranking* global de la competitividad según instituciones internacionales y un generalizado ambiente económico negativo al finalizar la primera administración electa democráticamente después de 71 años de dominación del partido único, el PRI. Por ejemplo, durante 1999-2004 México cayó continuamente en el *ranking* global de la competitividad: de 104 países, México cayó del lugar 34 en 1999 al 48 en 2004 (véase: http://www.weforum.org, consultado en julio de 2005). Estos aspectos pudieran no ser relevantes si no se incluyeran, adicionalmente, el desempeño del PIB por debajo los promedios históricos y la falta de generación de empleo con calidad en los últimos años. Este diagnóstico realista no sólo ha sido compartido por académicos, sino también por empresarios y organismos empresariales mexicanos en los últimos años, y particularmente desde 2003. Los retos que genera adicionalmente la economía de China, tanto en el mercado doméstico como en los Estados Unidos, el principal receptor de las exportaciones mexicanas, profundizan una perspectiva económica de preocupación para el mediano y largo plazos ante la estrategia implementada.

Con el propósito de ofrecer una crítica sistemática de esta perspectiva económica, el capítulo se divide en cuatro apartados. El primero aborda la estrategia seguida desde finales de los ochenta, considerando que la apertura comercial fue uno de los aspectos más significativos de la misma. Se trata de comprender la relativa coherencia de la estrategia seguida desde entonces, así como algunas de sus contradicciones. El segundo apartado describe una serie de tendencias puntuales de la socioeconomía, con énfasis en el desempeño de algunas variables macroeconómicas y sociales como el tipo de cambio real, el financiamiento otorgado al sector productivo y tendencias de la inversión extranjera directa (IED), el

empleo y el comercio internacional. El tercer apartado analiza con mayor detalle el patrón de especialización del sector manufacturero exportador: el sector de bienes sujetos al intercambio internacional, o transables y con mayor potencial según las expectativas de la propia estrategia. Esto se analiza a nivel de clases económicas con el objeto de comprender las dimensiones, los beneficios y las limitaciones del motor de crecimiento de la economía mexicana. Por último se ofrece una serie de conclusiones sobre los aspectos anteriores y en el contexto del debate actual en México.

Estrategia de liberalización (1988)

Desde 1988, y después de varias décadas de un proceso y políticas de industrialización sustitutivas de importaciones, se impone en México –con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987 y la nueva administración de Carlos Salinas de Gortari en enero de 1988– una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (IOE), la cual denominamos "estrategia de la liberalización" (Dussel Peters, 2000). Esta nueva estrategia, y en directa contraposición a la estrategia de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), parte de una serie de consideraciones fundamentales efectuadas por la tecnocracia estatal, incluyendo los siguientes (Aspe Armella, 1993; Bancomext, 1999; Córdoba, 1991; Gurría, 1993; Martínez y Fárber, 1994; PEF, 2004; Salinas de Gortari, 2000; Sojo Garza-Aldape, 2005; Villarreal, 2000; Zabludovsky, 1990):[1]

1. La estabilización macroeconómica "induciría" un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas se abolirían a favor de políticas "neutrales" u "horizontales", y particularmente en favor de la industria, el empresariado y las empresas paraestatales.
2. La prioridad económica del gobierno es la de estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno ha entendido a la macroeconomía como el control de la inflación (o precios relativos) y el déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, apoyadas por políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México.
3. El tipo de cambio nominal se utilizó como "ancla antiinflacionaria", es decir, dado que el control de la inflación ha sido la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación con efectos negativos en los niveles de inflación debido al incremento de precios vía insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía formal del Banco de México en 1994, cuya exclusiva finalidad es la de estabilizar el nivel de precios relativos, y la flexibilización del régimen cambiario (Banxico, 2005).
4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta, y masivamente durante los noventa, además de la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras. Desde esta perspectiva, la apertura comercial, y particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convirtió en uno de los principales mecanismos para fomentar la orientación exportadora de la economía. De igual forma, la liberalización de las importaciones –arancelizando cuotas y otras barreras no arancelarias, y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente– permitiría al sector exportador adquirir importaciones e insumos a precios internacionales competitivos.
5. Las políticas públicas hacia los sindicatos fueron significativas (véase De la Garza Toledo, en este volumen). Como se reflejó en los pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de sindicatos fueron aceptados por el gobierno para negociar contratos colectivos en las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en varios casos, permitió la negociación e indexación *ex post* de los salarios y "controlar" el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esta estrategia.

Después de cinco años de la toma de posesión del gobierno de Vicente Fox, es posible señalar en forma preliminar al menos los siguientes aspectos sobre la política empresarial y de competitividad hacia el sector productivo, y particularmente el manufacturero:

1. En general, no es posible vislumbrar una nueva visión de desarrollo empresarial e industrial. El fundamento de la política económica en general, con implicaciones en todos los ámbitos de la política económica y sectorial, es la estabilidad macroeconómica, tal como se concibió desde 1988. Con muy pocas críticas en el sector privado,[2] Banxico y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) han continuado con su enfoque de política mo-

[1] En Dussel Peters (2000) se vincula a esta propuesta en México con la corriente conceptual de la IOE expuesta por autores como Balassa, Bhagwati y Anne Krueger, entre otros.

[2] Destacan los casos de la Cámara de la Industria de la Transformación (Canacintra) y de empresarios como Carlos Slim, que en múltiples ocasiones en forma pública han hecho saber su desacuerdo con la política económica, enfatizando la necesidad de crear condiciones de competitividad para el sector productivo en México.

netaria y crediticia restrictiva, sin mayor atención hacia la competitividad del sector productivo establecido en México.

2. En el contexto anterior, la política pública federal dirigida al sector industrial empresarial planteada desde 2000, desaprovechó un momento importante. En particular, el Programa de Desarrollo Empresarial (PEF, 2001) no supo aprovechar un momento coyuntural y de planteamiento de política y "ruptura/cambio" con las administraciones anteriores, también como resultado de la falta de análisis de las políticas industriales y empresariales de los sexenios anteriores. A diferencia de las políticas empresariales anteriores al 2000, desde entonces, y en el mejor de los casos, la política industrial se atiene a la buena voluntad (y los recursos otorgados) por el Congreso, el Ejecutivo y el secretario de la Secretaría de Economía y sus subsecretarios. Se carece, por el momento, de una visión de largo plazo de apoyo al sector productivo.

3. Los aspectos anteriores son relevantes, ya que desde 2000 no se aprecia un cambio institucional o conceptual importante en la política empresarial, sino que, en el mejor de los casos, sólo se aprecia una mayor actividad y compromiso en el discurso por parte de los funcionarios responsables. Destaca, en el ámbito institucional, la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, la cual se ha convertido en la principal subsecretaría de la Secretaría de Economía en los rubros de atención directa a empresas, así como por sus programas de capacitación y financiamiento y visión de largo plazo (véase http:/www.economia.gob.mx). Si bien esta subsecretaría ha obtenido alrededor de 1,200 millones de pesos anuales desde 2001, su presupuesto de desplomó de 1,700 millones de pesos en 2002 a cerca de 1,000 millones en 2003 y 2004. Estos programas y recursos son significativos, ya que anteriormente no existían ni los rubros ni los recursos.

4. Desde mediados de 2002 se han anunciado una serie de programas de competitividad (Ruiz Chávez, 2003). Estos programas, si bien contienen un análisis interesante de las condiciones de los respectivos sectores, destacan la reducción arancelaria como principal instrumento de fomento. Sorprende que no exista compromiso de recursos y personal especializado adicional ante la compleja situación de la manufactura desde 2001. Así pues, en los hechos, la política de competitividad y empresarial con la nueva administración refleja un alto grado de continuidad desde 1988, y se ha fundamentado –con base en los programas sectoriales (Prosec) y el ITA-Plus, entre otros– en la continua reducción arancelaria de las importaciones. Este enfoque, sin embargo, ha encontrado serias limitaciones: por un lado, el nivel arancelario es muy bajo desde finales de los noventa, por lo que reducciones adicionales no tienen efectos importantes. El promedio arancelario con los Estados Unidos, por ejemplo, cayó del 10 por ciento antes del TLCAN al 0.1 por ciento en 2004 (USAR, 2004). Por otro lado, el TLCAN también presenta un relativo "desgaste" y "erosión", dado que los aranceles en Estados Unidos ofrecidos a terceros países, incluyendo los de Asia, también han caído sustancialmente, del 3.29 por ciento en 1990 al 1.58 por ciento en 2003 (Dussel Peters, 2004a).

Desempeño macroeconómico (1988-2004)

En este contexto, ¿cuáles son las condiciones y principales retos de la economía mexicana y que se vislumbran en el mediano plazo? En general destaca un profundo proceso de polarización socioeconómica y territorial desde 1988, como resultado de la estrategia seguida. Entre las principales condiciones y retos de la socioeconomía hasta 2005 y en el mediano plazo, destacan las siguientes (véase cuadro 1).

Avances

Desde mediados de la década de los ochenta, la estrategia de liberalización ha logrado sobrellevar algunas de las dificultades macroeconómicas de la década de los ochenta, particularmente en términos del control de la inflación y del déficit del balance público, así como con respecto a la atracción de inversión extranjera y el fomento a las exportaciones. Tal y como lo refleja el cuadro 1, desde 1988 se ha logrado controlar los precios relativos a dos dígitos y, desde 2000, incluso a niveles inferiores del 10 por ciento y un déficit del balance público con respecto al PIB inferior al 1.5 por ciento desde 1991, y en ambos casos a niveles muy por debajo de los resultados durante la década de los ochenta.[3] De igual forma, la inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido en niveles relativamente altos –promediando más de 13,500 millones de dólares anuales durante 1994-2004–, mientras que las exportaciones aumentaron con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.1 por ciento durante 1988-2000 y de 12 por ciento durante 1988-2004. Así pues, tomando estrictamente la propuesta de la estrategia de liberalización en "sus propios términos", la gestión ha sido relativamente exitosa.

PIB per cápita y crecimiento económico

Después de varias décadas de crecimiento constante del PIB per cápita de la economía mexicana, medido en dólares constantes de 1995 (WDI, 2004), esta tendencia cayó drásticamente en las décadas de los ochenta y los noventa, no

[3] El balance público, sin embargo, no contabiliza varios rubros, particularmente los del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y los proyectos de inversión financiada (Pidiregas), con los que en términos reales el déficit del sector público es superior en varios puntos porcentuales del PIB (SCHP, 2004).

Cuadro 1

MÉXICO: VARIABLES MACROECONÓMICAS SELECCIONADAS, 1988-2003

	1988	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*
PIB	1.3	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	–6.2	5.2	6.8	4.9	3.7	6.6	–0.2	0.8	1.4	4.4
PIB per cápita	–0.8	2.1	3.0	2.2	1.7	0.1	2.6	–7.7	3.4	5.0	3.3	2.1	5.0	–1.5	–0.7	0.0	3.0
Población ocupada (1988=100)[e]	100	103	108	111	113	114	117	114	117	122	127	130	133	132	131	132	135
Tasa de desempleo abierto (en áreas urbanas)	3.6	3.0	2.7	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2	2.4	2.7	3.3	3.8
Empleos generados (miles)	431	974	650	626	221	40	139	–167	476	1,166	1,450	930	832	159	153	309	515
Salarios reales, manufactura (1980=100)	69	74	73	76	84	91	94	79	70	70	71	72	76	81	83	84	84.4
Salarios reales, mínimos (1980=100)	54	49	43	41	39	39	39	33	30	30	30	29	29	30	30	30	31.1
Formación bruta de capital fijo/demanda global	14.0	14.0	14.8	15.6	16.3	15.6	15.8	12.1	13.1	14.4	14.8	15.0	15.2	14.0	13.8	13.6	--
Pública	10.5	10.4	11.1	12.1	13.1	12.4	11.7	9.1	10.7	12.0	12.7	12.9	12.7	10.7	9.7	8.7	--
Privada	3.5	3.5	3.7	3.5	3.2	3.2	4.0	3.0	2.4	2.4	2.1	2.1	2.5	3.3	4.1	4.9	--
Ahorro total/PIB	22.6	22.9	23.1	23.3	23.3	21.0	21.7	19.8	23.1	25.9	24.3	23.5	23.8	20.9	20.6	20.6	21.7
Interno	21.3	20.3	20.3	18.7	16.6	15.1	14.8	19.3	22.4	24.0	20.5	20.5	20.7	18.0	18.4	19.2	20.4
Externo	1.3	2.6	2.8	4.7	6.7	5.9	6.9	0.5	0.7	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.4	1.3
Inflación	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6	12.3	9.0	4.4	5.7	4.0	5.2
Tasa de interés real[b]	2.5	24.2	6.3	5.1	4.3	7.4	7.5	5.7	6.7	5.2	7.7	10.1	6.8	7.2	1.7	0.9	
Balance público\PIB[c]	--	--	–3.7	–1.4	0.4	0.7	–0.1	0.0	0.0	–0.7	–1.2	–1.1	–1.1	–0.7	–0.6	–0.6	–0.3
Exportaciones[a,d]	30,691	35,171	40,711	42,688	46,196	51,886	60,882	79,542	96,000	110,431	117,460	136,391	166,455	158,443	160,763	164,922	188,627
Importaciones[a]	28,082	34,766	41,592	49,975	62,129	65,366	79,346	72,453	89,468	109,807	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679	170,546	197,157
Cuenta corriente[a]	–2,376	–5,821	–7,451	–14,647	–24,439	–23,399	–29,662	1,577	2,508	7,665	16,072	14,012	18,188	18,195	13,410	8,587	8,712
Cuenta de capital[a]	–1,163	3,176	8,115	24,786	26,486	32,341	14,976	15,332	4,327	16,639	18,591	13,720	17,724	25,182	22,925	18,044	13,692
Deuda externa[a]	--	--	107,416	117,744	117,050	129,979	138,860	165,464	156,443	149,027	160,258	166,380	148,652	144,527	140,099	140,246	138,772
Privada[a]	--	--	9,040	12,035	15,841	23,226	25,428	26,518	26,412	34,794	43,762	55,499	52,849	55,706	55,630	56,556	53,776
Pública[a]	--	--	77,770	79,988	75,755	78,747	85,436	100,934	98,285	88,321	92,295	92,290	84,600	80,339	78,818	79,024	79,226
Sistema financiero y Banco de México[a]	--	--	20,606	25,721	25,454	28,005	27,996	38,012	31,747	25,913	24,201	18,592	11,203	8,481	5,650	4,975	5,770
Servicio de la deuda total[a]	15,473	15,563	50,549	13,346	23,678	28,400	35,669	40,674	55,324	51,454	33,277	42,430	56,091	51,804	42,137	47,806	--
Tipo de cambio real (1990=100) (promedio anual)	--	--	100.18	91.53	85.92	73.55	75.97	117.30	103.11	85.98	88.24	77.84	68.98	62.93	61.15	72.08	77.42

[a]En millones de dólares.

[b]Cetes a 28 días, promedio del periodo.

[c]Hasta 1992 corresponden al balance financiero, que incluye la intermediación financiera de la banca de desarrollo.

[d]A partir de enero de 1991 en esta serie se incluye el valor de las exportaciones de la industria maquiladora de exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

[e]Según el Sistema de Contabilidad Nacional (INEGI).

[f]Asegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social, promedio anual.

[p]Preliminar. En varios casos, estimaciones propias con base en las fuentes indicadas.

Fuentes: Elaboración propia con base en Banxico (2005), CEPAL (2004, 2005); PEF (2004) e INEGI (http://www.inegi.gob.mx, consultado en 2005) y estimaciones propias con base en diversas fuentes para 2004.

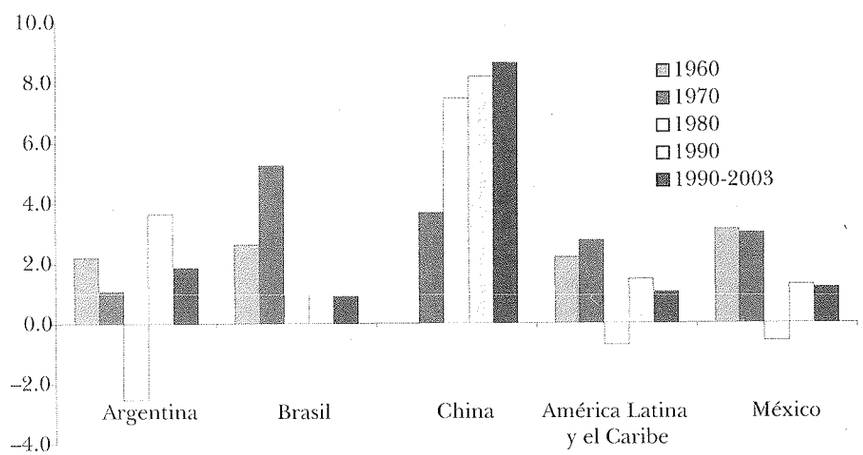
obstante la recuperación después de la crisis de 1995. Si bien durante 1930-1980 la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del PIB per cápita fue de 2.7 por ciento y de 3.5 por ciento durante 1960-1980, ésta disminuyó a un 0.5 por ciento en 1980-2003 y a un 1.4 por ciento durante 1988-2003. La evolución anterior es resultado tanto de tendencias demográficas como de la falta de crecimiento de la economía mexicana desde la década de los ochenta y de la implementación de la estrategia de liberalización. El desempeño reciente no sólo contrasta con el alcanzado en periodos anteriores, sino que particularmente al compararse con países asiáticos y sobre todo con la República Popular China (véase gráfica 1; Dussel Peters, 2005).

Costos del uso del tipo de cambio como política antiinflacionaria y de las políticas monetarias restrictivas

En primer lugar, los niveles de sobrevaluación del peso, según el Banco de México (véase cuadro 1), han llegado a finales de 2004 a niveles cercanos al 25 por ciento, no obstante un proceso de devaluación en los últimos años del periodo. Con excepción de la crisis de 1994-1995 el periodo 1990-2004 se ha caracterizado por la sobrevaluación del peso. Así pues, la sobrevaluación sistemática del tipo de cambio real se ha convertido en la principal distorsión macroeconómica

GRÁFICA 1

CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA POR PERIODOS, 1960-2003

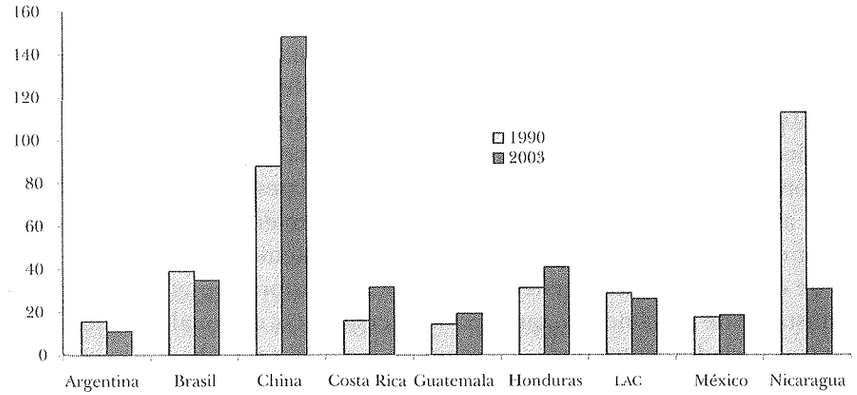


Fuente: Elaboración propia con base en WID (2005).

resultante de la estrategia de liberalización. Los efectos de la sobrevaluación son múltiples, generando sustanciales incentivos para las importaciones y desincentivos para las exportaciones, o que México no sea "competitivo" ante otros países debido a que sus insumos son "caros" (véase Ros, 1995). Adicionalmente, hay que destacar que los salarios reales manufactureros en pesos constantes, según el INEGI, se han reducido en un 6.3 por ciento y los salarios mínimos en 32.9 por ciento durante 1993-2003. Calculados en dólares para el mismo periodo, los salarios manufactureros reales aumentaron en 26.3 por ciento. Pero, de igual forma, la productividad laboral, medida en dólares para el sector manufacturero, aumentó en 64 por ciento para 1993-2003, mientras que lo hizo en sólo 5.6 por ciento calculada en pesos constantes. La sistemática sobrevaluación del tipo de cambio, entonces, genera estas enormes distorsiones y una evaluación contrastante de la economía, tanto para inversionistas nacionales como extranjeros y asalariados, entre otros. En segundo lugar, el sector bancario comercial ha reducido constantemente el crédito al sector productivo y, en el segundo trimestre de 2004, representaba sólo el 29.78 por ciento de lo que había sido en 1994 . Hay que considerar, además, que la participación en el financiamiento a la economía por parte de la banca de desarrollo es limitada y, durante 1990-2003, no ha superado el 34 por ciento de lo que fue en 1994. Con base a información del Banco de México, el financiamiento al consumo se ha triplicado desde 1999, pero ha caído en casi 85 por ciento al segundo trimestre de 2004 con respecto a 1994 para el sector privado bajo el rubro de "empresas y personas físicas con actividad empresarial". Las diferencias a escala internacional son muy significativas: China, por ejemplo, tiene niveles siete veces superiores que México respecto al financiamiento doméstico otorgado al sector privado con en relación al PIB en 2003 (véase gráfica 2). En tercer lugar, considerando los diversos datos macroeconómicos representados en el cuadro 1, hay que destacar que desde inicios de la estrategia de liberalización en 1988 la economía ha estado lejos de incrementar los coeficientes del ahorro total respecto al PIB y de la formación bruta de capital fijo respecto a la demanda. En ambos casos, si bien con algunos aumentos y disminuciones coyunturales, los coeficientes se han estancando en niveles relativamente bajos, de 20 y 15 por ciento, respectivamente. En cuarto lugar, es importante señalar el significativo aumento de la deuda externa del sector privado –contrario al proceso que se ha dado desde 1995 en el sector público–: durante 1990-1999 la deuda externa del sector privado aumentó en más de seis veces para alcanzar 55,499 millones de dólares, aunque desde entonces se ha estabilizado ante la falta de crecimiento de la economía. El alto grado de apalancamiento externo del sector privado puede generar diversos grados de incertidumbre en el corto y mediano plazos (Garrido, 2002), particularmente ante los altos niveles del servicio de la deuda externa.

GRÁFICA 2

FINANCIAMIENTO DOMÉSTICO AL SECTOR PRIVADO (% DEL PIB), 1990-2003



Fuente: Elaboración propia con base en WID (2005).

El mercado y la demanda interna

También como resultado de la creciente polarización socioeconómica, la orientación exportadora, la constante caída de los salarios reales y la falta de recuperación del consumo y la inversión, desde 1988 no se aprecia un aumento significativo de la demanda interna.[4] Destaca, con respecto a los componentes del PIB (véase gráfica 3), que el elemento de mayor dinamismo desde 1988 han sido las importaciones, mientras que el consumo total y la formación bruta de capital fijo reflejan una evolución muy inferior. De igual forma, la gráfica 4 manifiesta que las exportaciones presentan una creciente brecha con la demanda agregada y el propio PIB. Esta brecha es un aspecto relevante para comprender el reto de la recuperación del mercado interno.

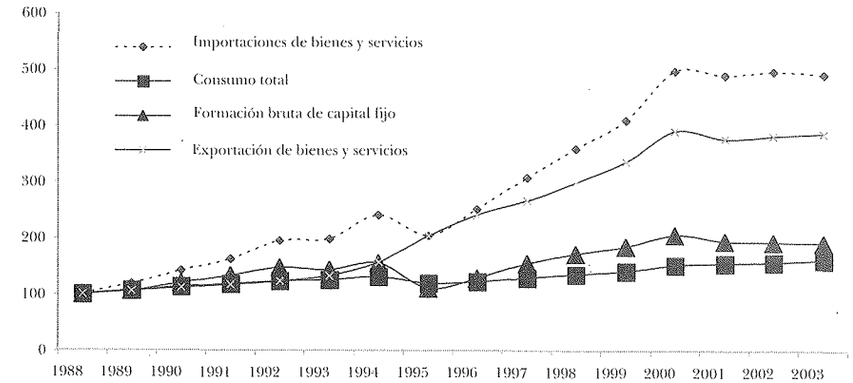
Generación de empleo con calidad

En la actualidad, las remuneraciones salariales juegan un papel crucial en el ingreso de los hogares. Para el 2002, el ingreso corriente monetario sobre el ingreso corriente total era de 79.18 por ciento y correspondía al total de los hogares. De igual forma, el total de los hogares percibió el 63.41 por ciento de su ingreso corriente total por pago al factor trabajo en la forma de sueldos y sala-

[4] La demanda interna se definió como el PIB menos importaciones más exportaciones.

GRÁFICA 3

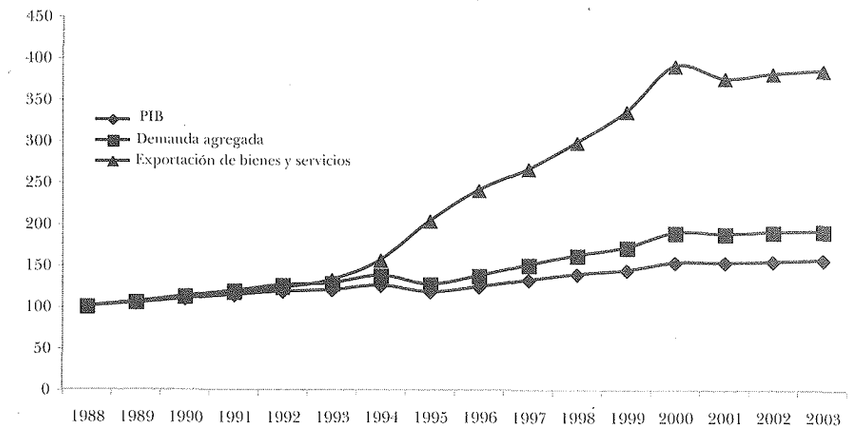
COMPONENTES DEL PIB, 1988-2003
(1988=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico e INEGI.

GRÁFICA 4

PIB, DEMANDA AGREGADA Y EXPORTACIONES
DE BIENES Y SERVICIOS, 1988-2003
(1988=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico e INEGI.

rios (INEGI, 2005; PEF, 2003). En este contexto, el cuadro 1 refleja que el empleo formalmente generado –asegurado en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)– aumentó anualmente durante 1991-2004 en 489,000 empleos. Esta ci-

fra equivale al 30.19 por ciento del aumento de la población económicamente activa (PEA).[5] Esto significa que el 69.2 por ciento del aumento de la PEA tuvo que recurrir ya sea al empleo informal y/o a la migración a los Estados Unidos para obtener un ingreso (véase el capítulo de Delgado Wise en este volumen).[6] Además de la generación de empleo de poca calidad –particularmente en ramas económicas de salarios inferiores al resto de la economía como la construcción (Dussel Peters, 2004b)–,[7] destaca que para 2004 los salarios reales mínimos representaban apenas un 30 por ciento de lo que habían captado en 1980, mientras que los salarios reales en la manufactura se encontraban en niveles cercanos al 84 por ciento de 1980 (véase cuadro 1). Por último, bajo el rubro de la calidad del empleo, el coeficiente de la población asegurada en el IMSS/PEA ha disminuido en forma considerable desde 1991, de un 32.3 por ciento para alcanzar un estimado de 34.3 por ciento en 2004. Las tendencias anteriores se han recrudecido durante 2001-2004, ya que en este periodo apenas se generaron 203,000 empleos asegurados en el IMSS. Es decir, además de una mínima generación de empleo desde 1988, según los requerimientos de la población mexicana y el aumento de la PEA, el empleo generado se ha focalizado en aquellas actividades con baja calidad, incluso tomando los bajos estándares de la economía mexicana como parangón.

TLCAN, especialización productiva y comercial con base en importaciones temporales para su exportación (ITE)

En la parte inicial del capítulo se había señalado el espectacular crecimiento de las exportaciones, tanto en valor como con respecto al PIB, convirtiéndose en la principal fuente de crecimiento económico en México. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la devaluación durante 1994-

[5]Cálculos propios en base a INEGI (2005) y PEF (2003). Tal y como se detalla en Dussel Peters (2004b), la tasa de desempleo abierta (TDA) no es relevante en el contexto socioeconómico e institucional de México, considerando que la definición de la TDA se refiere a toda la PEA que haya trabajado más de una hora por semana durante los últimos dos meses y haya realizado esfuerzos para emplearse.

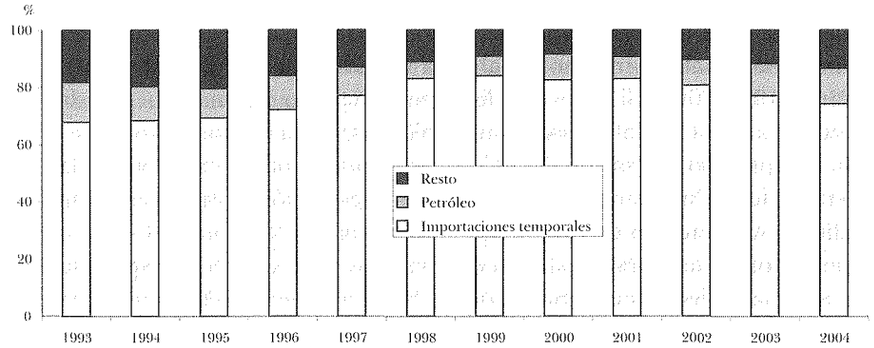
[6]Las estadísticas oficiales sobre la PEA –véase por ejemplo PEF (2004) y con base en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI– reflejan tendencias "peculiares" desde 1998: durante 1998-2003 la PEA aumentó en apenas 1.95 millones de personas e incluso de 2000 a 2002 se redujo, mientras que para 1998-2003 la población económicamente inactiva (PEI) aumentó en 5.37 millones. Lo anterior es sorprendente y poco creíble, y requiere de un mayor análisis, debido a que durante 1991-1998 la PEA aumentó en 7.12 millones y la PEI en apenas 2.27 millones. El argumento oficial es que desde 1998 un porcentaje alto de la población se ha desplazado de la PEA a la PEI, es decir, que trabaja menos de una hora a la semana y que no ha buscado un empleo durante los dos meses anteriores. Ante la dificultad de comprender el argumento, se estimaron tasas de crecimiento de la PEA semejantes a las históricas y que divergen de las oficialmente presentadas.

[7]Salas y Zepeda (2003), Frenkel y Ros (2003) y Fujii (2000) analizan el tema con base en diversas fuentes de información desde la década de los ochenta.

1995 y la fuerte demanda en los Estados Unidos fueron elementos que impulsaron este proceso en forma significativa. Reconociendo lo anterior es fundamental constatar el alto grado de dependencia de importaciones que muestran estas exportaciones y la incapacidad del sector exportador de aumentar su coeficiente de insumos nacionales sobre insumos totales. El caso tristemente "paradigmático" es la industria maquiladora de exportación, cuyo coeficiente de insumos nacionales a insumos totales ha variado entre un 2 y un 4 por ciento durante 1980-2004. Si bien este fenómeno ha sido reconocido por diversas fuentes académicas y oficiales durante décadas, hasta el momento no se ha sabido comprender la "racionalidad" de las importaciones temporales y la insuficiencia de la "industria maquiladora de exportación" (IME) como concepto analítico. A diferencia de un enfoque basado en la IME, consideramos que las importaciones temporales para su exportación (ITE) son el concepto genérico que agrupa a diversos programas desde la década de los sesenta en México, y dentro del cual la IME ha jugado un papel prioritario, pero no ha sido el único. Desde esta perspectiva, tal como lo refleja la gráfica 5, las ITE concentraron el 78.02 por ciento de las exportaciones totales durante 1993-2004. El punto de partida de la racionalidad es el de no pagar impuestos sobre el valor agregado (IVA), no pagar en términos reales impuesto sobre la renta (ISR), no pagar arancel de importación y realizar importaciones en un periodo relativamente breve con el objeto de atenerse al régimen de importaciones temporales (Álvarez Galván y Dussel Peters, 2001; Dussel Peters, 2003b; Schatán, 2002). Estos fueron incentivos generados por el sector público para la atracción de IME e ITE desde el primer decreto de la maquila en 1965 y posteriores cambios y programas. Estos incentivos fundamentales, ya que definen sin ambigüedad los procesos relativamente primitivos de alrededor del 80 por ciento de las exportaciones mexicanas, además de la debilidad fiscal de México. Aquí es donde se encuentra la principal causa del alto grado de dependencia que han generado las exportaciones mexicanas de las importaciones: la estructura de incentivos generada desde la década de los sesenta. Esta misma estructura de incentivos es también la causa de la no integración endógena de las ITE: mientras que el resto del aparato productivo sí tiene que pagar impuestos y aranceles, la ITE no, lo cual genera una significativa brecha en la estructura de costos con el resto del aparato productivo nacional. Esta falta de competitividad en términos de costos para las empresas implica –además de los temas ya mencionados anteriormente– que la producción mexicana sea considerada como "cara" con respecto a otros países. Adicionalmente destaca una "erosión" del TLCAN desde su implementación en 1994 y la necesidad de buscar nuevos fundamentos de competitividad con respecto a los socios comerciales del TLCAN y el resto del mundo (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003).

GRÁFICA 5

ESTRUCTURA ESPORTADORA SEGÚN PROGRAMA DE EXPORTACIÓN, 1993-2004 (PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES)



Fuente: Elaboración propia con base en SIC-M (Bancomert).

La debilidad presupuestal y de los ingresos fiscales

En 2003 el PIB y el PIB per cápita mexicanos representaron el 5.75 y 16.29 por ciento, respectivamente, de los correspondientes a los Estados Unidos. Por su parte, en 2001, los ingresos tributarios del sector público con respecto al PIB representaron en México el 18.5 por ciento,[8] lo cual contrasta con más del doble, el 40.4 por ciento de la Unión Europea (OECD, 2004). Esta enorme brecha se explica por el limitado presupuesto del sector público mexicano con respecto al PIB. La gran debilidad de los ingresos fiscales y presupuestal del gobierno federal radica en los siguientes factores: *a*) una enorme y creciente dependencia de los ingresos petroleros, los cuales han aumentado del 29.1 por ciento de los ingresos federales en 1990 al 31.5 por ciento en 2003, proporción que se ha disparado hasta alrededor del 35 por ciento desde 2004 con los aumentos de los precios internacionales del petróleo, *b*) la debilidad recaudatoria en términos del impuesto sobre la renta (ISR) que para 1990-2002 ha sido inferior al 5 por ciento del PIB, *c*) una sustancial evasión fiscal en términos del IVA, ISR y de ingresos por importaciones, entre otras (PEF, 2004), *d*) a que la principal fuente de crecimiento de la economía mexicana, las exportaciones basadas en importaciones temporales, legalmente no gravan impuesto. El régimen de las importaciones temporales para su exportación requiere de un detallado análisis de costo-beneficio, en el sentido de que después de varias décadas estas empresas pueden haber generado mayores costos que beneficios al país. Schatán (2002), por ejemplo, analiza con detalle que en 2001 la IME se convirtió en un receptor neto de subsidios por parte del sector público, lo cual es sorprendente y objetable desde una perspectiva económica, política y ética, pues su vinculación fundamental es con la economía estadounidense y no la mexicana, salvo su aportación de empleos de baja remuneración.

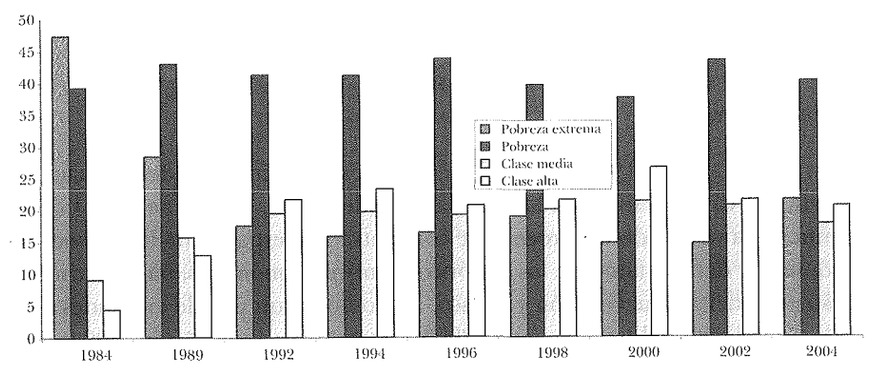
[8] El coeficiente estimado por la OCDE (2004) no concuerda con las cifras oficiales (PEF, 2004), las cuales indican para 2001 un ingreso tributario con respecto al PIB de 11.3 y de 11.4 por ciento en 2003.

Distribución del ingreso

Para el periodo 1984-2004 la distribución del ingreso corriente a nivel de hogares empeoró sustancialmente, además de que la décima parte de la población más pobre se apropió de un ingreso menos, mientras que la décima parte más rica se apropió de uno mayor. Para el periodo 2000-2002 se ha calculado un breve mejoramiento de la distribución, en el sentido de que prácticamente todos los deciles, o décimas partes de la población, con excepción del decil más rico, incrementaron su participación en el ingreso corriente. Esta tendencia, sin embargo, debe tomarse con gran reserva, al igual que para el periodo 1994-1996, pues en ambos casos el ingreso en términos absolutos cayó. Además de estas tendencias hacia la polarización socioeconómica, se aprecia un empeoramiento en el nivel absoluto de vida de los hogares. Tal como lo refleja la gráfica 6, el porcentaje de los hogares que perciben entre 0 y 5 salarios mínimos –definidos como de extrema pobreza, cuando reciben de 0 a 2 salarios mínimos, y de pobreza cuando perciben de 2.1 a 5 salarios mínimos– disminuyó de 86.53 por ciento de los hogares

GRÁFICA 6

INGRESO MONETARIO POR HOGARES (POR SALARIO MÍNIMO, 1984-2002 (Porcentaje sobre el total de hogares)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

en 1984 a 61.74 por ciento en 2004. Si bien esta tendencia es positiva, es fundamental considerar que los salarios mínimos de 2004 representan apenas el 30 por ciento de los de 1980. En números absolutos de hogares, aquellos que se encontraban bajo pobreza extrema y pobreza aumentaron durante 1984-2004 de 12'970,000 hogares a 15'915,000 hogares (Banco de México, 2004a).

Estancamiento y crisis del sector productivo (2001-2004)

Si bien el proceso de orientación exportadora tuvo un relativo éxito desde finales de los ochenta, a partir de 2001 este sector se vio afectado tanto por la falta de demanda internacional como por la falta de competitividad con otros países asiáticos y centroamericanos, entre otros, y que repercutieron tanto en el empleo como en el volumen exportado. En particular, cayó la demanda de los Estados Unidos, hacia donde se canaliza alrededor del 90 por ciento de las exportaciones mexicanas desde finales de la década de los noventa. El cuadro 1 refleja que las exportaciones totales redujeron su dinámica durante 2000-2004, mientras que para el periodo 2001-2004 se perdieron 895 empresas de la industria maquiladora de exportación (IME) existente. En términos de empleo, desde finales de 2000 la IME perdió 178,000 empleos, lo que representa el 15.75 por ciento de los mismos. Como resultado del estancamiento, el sector productivo en México, particularmente la agricultura (Gómez Cruz, Schwentesius y Calva, 2003; Bartra, en este volumen) y el sector manufacturero, han perdido constantemente presencia en el PIB total de la economía mexicana desde finales de 1998. En el caso de la manufactura el crecimiento trimestral del PIB, con mínimas excepciones, ha sido negativo desde 2001 y por 10 trimestres consecutivos hasta 2004. De igual forma, el sector manufacturero ha perdido 818,000 empleos o el 18.01 por ciento de su empleo durante 2000-2004. Desde esta perspectiva, la planta productiva del país, incluso el sector exportador, se encuentra en una profunda y prolongada crisis en términos de empleo y el PIB.

Polarización territorial

Si bien durante 1970-1985 se presenció una desconcentración del PIB nacional y del PIB per cápita a nivel de las entidades federativas, desde mediados de los ochenta se ha reforzado un proceso de concentración espacial de las actividades económicas y del PIB, tanto en los históricos centros económicos, particularmente el Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco, así como en un par de entidades fronterizas en el norte del país (Fuentes, 2003; OECD, 2003; Ruiz Durán, 2004). Este "declive norte-sur" tiendió a profundizarse durante 1993-2001 (véase gráfica 8) y ha estado positivamente asociado con exportaciones e inversión extranjera directa, al igual que para la economía en su conjunto (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003). Las entidades federativas al sur del Distrito Federal, con pocas excepciones, tienden a disminuir su actividad económica y el PIB per cápita con respecto al nacional. En Chiapas y Oaxaca, que son de las entidades federativas más pobres en términos del PIB per cápita e independientemente de la distribución del ingreso, el PIB per cápita disminuyó durante 1993-2002 de niveles cercanos al 45 por ciento del PIB per cápita para México en su conjunto a niveles cercanos al 41 por ciento (véase cuadro 2).

Los temas analizados anteriormente reflejan, entre otras cosas, una sustancial reorientación del PIB hacia nuevos sectores socioeconómicos y clases sociales, tal y como lo refleja el análisis de la distribución del ingreso durante 1984-2004. Es posible señalar, adicionalmente, que los sectores obrero y productivo –particularmente los sectores agrícola y manufacturero– han sido los principales perdedores durante 1990-2004, además de los asalariados. Mientras tanto, los sectores inversionistas en el sector financiero y en la bolsa de valores se han apropiado de una parte creciente del PIB. La gráfica 7 refleja claramente estas tendencias: medido en pesos corrientes, y debido a que varias de las variables no se contabilizan en precios constantes, la brecha entre el crecimiento nominal de los Cetes (Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días) y el Índice de Precios y Cotizaciones de

CUADRO 2

PIB PER CÁPITA DE ENTIDADES FEDERATIVAS, 1993-2002
(Total nacional = 100)

	Coahuila	*Chiapas*	*Distrito Federal*	*Estado de México*	*Nuevo León*	*Oaxaca*
1993	125.62	45.20	246.27	81.20	169.42	45.63
1994	124.20	44.86	248.05	80.14	170.79	45.29
1995	131.30	47.48	245.78	77.23	169.78	46.30
1996	138.56	45.42	244.81	78.87	168.77	45.05
1997	140.40	44.31	248.09	79.83	171.85	42.53
1998	140.98	43.99	246.66	79.06	174.56	42.27
1999	139.62	43.16	248.68	78.63	176.89	42.17
2000	136.48	41.89	253.73	78.45	177.69	41.63
2001	135.48	42.39	253.81	78.92	176.59	42.36
2002	141.11	43.18	257.77	77.06	180.75	41.61

Fuente: Elaboración propia con base en PEF (2004).

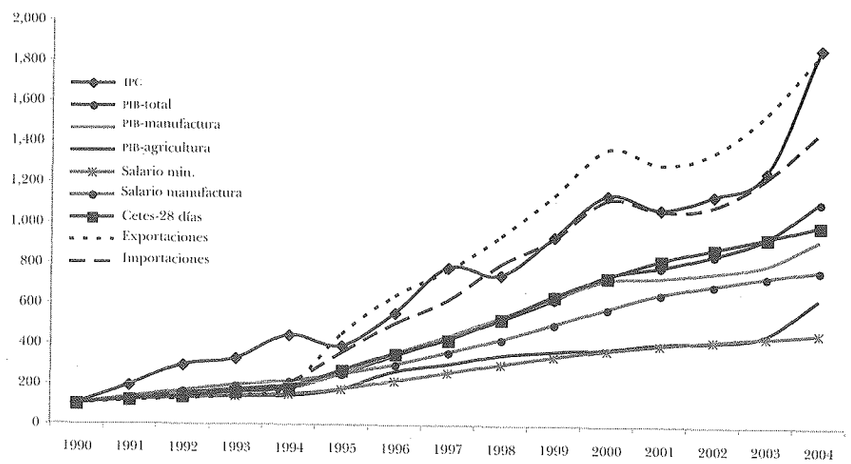
la Bolsa Mexicana de Valores (IPC)[9] aumentaron significativamente. Los ahorradores en Cetes (a 28 días) pudieron aumentar sus inversiones en casi 15 veces durante 1990-2004, mientras que los salarios mínimos crecieron apenas 4.4 veces. El crecimiento del PIB, y particularmente de la agricultura y la manufactura, de igual forma, presentan una dinámica muy por debajo de las tendencias de los Cetes y del IPC. Puesto que sólo las personas en los deciles de mayor ingreso tienen capacidad de ahorro para invertir en Cetes y tener acceso al IPC, el desempeño de estas variables explica los cambios regresivos en la distribución del ingreso. Pero también reflejan profundos reacomodos socioeconómicos en México: durante el periodo de liberalización económica, los inversionistas en Cetes y el IPC pudieron aumentar significativamente su participación en la economía mexicana a costa de los asalariados y el sector productivo.

Desempeño de la manufactura (1994-2004)

Con el objeto de comprender con mayor detalle los cambios estructurales de la economía mexicana, este apartado analiza las características del sector manufacturero, particularmente de aquellas actividades manufactureras que han incrementado su orientación hacia las exportaciones durante 1994-2002. El análisis se realiza a nivel de clases económicas, a partir de las encuestas industriales mensuales y anuales elaboradas por el INEGI, que reportan 205 clases para el periodo 1994-2002. Este es un nivel de desagregación que, con pocas excepciones (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003), no ha sido utilizado por otros estudiosos.[10]

GRÁFICA 7

TENDENCIAS DE DIVERSAS VARIABLES, 1990-2003
(1990 = 100) (A precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003) y PEF (2003).

[9]El IPC es el indicador del desarrollo del mercado accionario en su conjunto, en función de las variaciones de precios de una selección de acciones o muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto de acciones cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores. Base 30 de octubre de 1978 = 100.

El análisis parte de establecer una tipología con base en la diferencia del coeficiente de las exportaciones, calculado como las exportaciones sobre las ventas netas durante 1994-2002, y de los resultantes tres grupos de clases económicas (véase cuadro 3). Es decir, se busca analizar las características de las clases económicas manufactureras más y menos dinámicas durante el periodo establecido, que adicionalmente coincide con el inicio del TLCAN en enero de 1994. El primer grupo de clases económicas se conforma por todas las clases económicas con un coeficiente de las exportaciones que varía en 20 por ciento o más durante 1994-2002, el segundo grupo está conformado por un coeficiente que aumentó entre un 0 por ciento y un 19.9 por ciento, mientras que el tercer grupo se formó con clases cuyos coeficientes de exportación tuvieron diferencias negativas durante 1994-2002, es decir, cuya orientación exportadora disminuyó (véase cuadro 3). Así pues, los grupos establecidos integran a 25, 135 y 45 clases manufactureras, respectivamente, desde las que tuvieron un coeficiente de exportación mayor en 20 por ciento hasta las que presentan una dinámica exportadora negativa en términos del coeficiente de exportaciones.

Destacan, en primera instancia, las importantes diferencias en el promedio del coeficiente de exportaciones de los tres grupos, de 30.10, 8.17 y –2.12 por ciento, respectivamente. De igual forma, el grupo 1 está conformado por un muy diverso universo de clases económicas –desde equipo ferroviario a diversos productos de la cadena hilo-textil-confección y cuero y calzado, entre otros–, mientras que actividades vinculadas a la electrónica, autopartes y automotriz es reducida, con varias excepciones. En tercer lugar, es importante señalar el significativo grupo de clases económicas del grupo 3 en donde el coeficiente disminuyó durante 1994-2002: diversas actividades presentan una disminución incluso superior al 10 por ciento durante el periodo. Lo anterior es signi-

[10]La desventaja de usar esta información anual consiste en la limitación temporal. Es decir, existe información exclusivamente para 1994-2002, mientras que información más agregada, por ejemplo a nivel de ramas, incluye periodos más extensos, además de que no se cuenta con información sobre las importaciones totales, y exclusivamente sobre las importaciones de materias primas. Entre los beneficios de usar esta base de datos destaca su alto grado de desagregación, así como por más de 100 de variables, tales como ventas netas, exportaciones, gastos en innovación y desarrollo e inversión extranjera directa, entre otras, que permiten examinar las características sobre variables que usualmente no se analizan. La información fue obtenida directamente por la Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas del INEGI.

CUADRO 3 (*Continuación*)

			Diferencia 1994-2002
88	371007	Fabricación de tubos y postes de acero	5.43
89	372001	Fundición y/o refinación de metales no ferrosos	5.39
90	356008	Fabricación de laminados decorativos e industriales	5.26
91	341033	Fabricación de productos de papelería	5.13
92	384203	Fabricación de motocicletas, bicicletas y similares	4.97
93	356001	Fabricación de película y bolsas de polietileno	4.97
94	341032	Fabricación de envases de papel	4.92
95	311101	Matanza de ganado y aves	4.91
96	381410	Fabricación y reparación de quemadores y calentadores	4.84
97	383108	Fabricación de electrodos de carbón y grafito	4.62
98	311203	Elaboración de leche condensada, evaporada y en polvo	4.37
99	384204	Fabricación de componentes y refacciones para motocicletas, bicicletas y y similares	4.23
100	390006	Fabricación de juguetes	4.18
101	321208	Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros productos de pasamanería	4.16
102	321312	Confección de productos bordados y deshilados	4.09
103	352231	Fabricación de adhesivos, impermeabilizantes y similares	4.06
104	341031	Fabricación de envases de cartón	4.03
105	311501	Elaboración de galletas y pastas alimenticias	3.41
106	352210	Fabricación de pinturas, barnices, lacas y similares	3.33
107	351300	Fabricación de fibras químicas	3.21
108	321216	Fabricación de textiles recubiertos o con baño	2.93
109	361201	Fabricación de artículos sanitarios de cerámica	2.90
110	331102	Fabricación de triplay, fibracel y tableros aglutinados	2.89
111	342002	Edición de libros y similares	2.89
112	313012	Elaboración de bebidas destiladas de caña	2.88
113	369133	Fabricación de otros materiales a base de minerales no metálicos aislantes	2.84
114	351214	Fabricación de gases industriales	2.77
115	313013	Elaboración de bebidas destiladas de uva	2.75
116	362022	Fabricación de productos diversos de vidrio y cristal refractario y técnico	2.75
117	311402	Beneficio de café	2.72
118	311303	Elaboración de sopas y guisos preparados	2.69
119	381405	Fabricación de tornillos, tuercas, remaches y similares	2.67
120	341034	Fabricación de otros productos de papel, cartón y pasta de celulosa	2.51
121	321215	Fabricación de telas no tejidas	2.51
122	322003	Confección de ropa exterior para dama hecha en serie	2.43
123	311301	Preparación y envasado de frutas y legumbres	2.02
124	341022	Fabricación de cartón y cartoncillo	2.00
125	324001	Fabricación de calzado principalmente de cuero	1.93
126	361202	Fabricación de azulejos o losetas	1.81
127	352221	Fabricación de perfumes, cosméticos y similares	1.77
128	352237	Fabricación de limpiadores, aromatizantes y similares	1.66
129	311901	Elaboración de cocoa y chocolate de mesa	1.65
130	311903	Fabricación de chicles	1.53
131	356004	Fabricación de diversas clases de envases y piezas similares de plástico soplado	1.51
132	381408	Fabricación de corcholatas y otros productos troquelados y esmaltados	1.38
133	342003	Impresión y encuadernación	1.33

			Diferencia 1994-2002
134	356002	Fabricación de perfiles, tubería y conexiones de resinas termoplásticas	1.31
135	322006	Confección de uniformes	1.25
136	312110	Elaboración de café soluble	1.16
137	321404	Fabricación de telas de punto	1.12
138	312126	Elaboración de gelatinas, flanes y postres en polvo para preparar en el hogar	0.96
139	311104	Preparación de conservas y embutidos de carne	0.89
140	311503	Panadería y pastelería industrial	0.85
141	321402	Fabricación de suéteres	0.85
142	369112	Elaboración de cal	0.79
143	356011	Fabricación de juguetes de plástico	0.69
144	356010	Fabricación de calzado de plástico	0.65
145	351212	Fabricación de productos químicos básicos inorgánicos	0.58
146	369111	Fabricación de cemento hidráulico	0.54
147	312127	Elaboración de botanas y productos de maíz no mencionados anteriormente	0.47
148	352222	Fabricación de jabones, detergentes y dentífricos	0.35
149	354001	Fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral	0.31
150	311404	Molienda de trigo	0.11
151	311701	Fabricación de aceites y grasas vegetales comestibles	0.09
152	311202	Elaboración de crema, mantequilla y queso	0.03
153	311201	Tratamiento y envasado de leche	0.00
154	311401	Beneficio de arroz	0.00
155	311405	Elaboración de harina de maíz	0.00
156	313040	Industria de la cerveza y la malta	0.00
157	314001	Beneficio de tabaco	0.00
158	321111	Preparación de fibras de henequén	0.00
159	332003	Fabricación de colchones	0.00
160	369121	Fabricación de concreto premezclado	0.00
	Grupo 3		*-2.12*
161	352233	Fabricación de cerillos	-0.01
162	324002	Fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética	-0.02
163	312129	Elaboración de otros productos alimenticios para consumo humano	-0.03
164	341021	Fabricación de papel	-0.05
165	312121	Elaboración de concentrados, jarabes y colorantes naturales para alimentos	-0.06
166	385002	Fabricación de equipo y accesorios dentales	-0.08
167	314002	Fabricación de cigarros	-0.16
168	369123	Fabricación de mosaicos, tubos, postes y similares a base de cemento	-0.21
169	312200	Preparación y mezcla de alimentos para animales	-0.26
170	313050	Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas	-0.30
171	311403	Tratado y molienda de café	-0.35
172	342001	Edición de periódicos y revistas	-0.40
173	382104	Fabricación y reparación de maquinaria para la industria alimentaria y de bebidas	-0.46
174	383205	Fabricación de discos y cintas magnetofónicas	-0.61
175	354002	Elaboración de aceites lubricantes y aditivos	-0.70
176	352234	Fabricación de películas, placas y papel sensible para fotografía	-1.04
177	351215	Fabricación de aguarrás y brea o colofonia	-1.20
178	381203	Fabricación y reparación de calderas industriales	-1.22
179	322009	Confección de ropa exterior para niños y niñas	-1.25
180	383110	Fabricación de focos, tubos y bombillas para iluminación	-1.43

CUADRO 3 (*Continuación*)

			Diferencia 1994-2002
181	362011	Fabricación de vidrio plano, liso y labrado	-1.61
182	312123	Elaboración de almidones, féculas y levaduras	-1.62
183	356003	Fabricación de productos diversos de PVC (vinilo)	-2.02
184	371001	Fundición y laminación primaria de hierro y acero	-2.22
185	313031	Vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva)	-2.51
186	352232	Fabricación de tintas para impresión y escritura	-2.63
187	382101	Fabricación, ensamble y reparación de tractores, maquinaria e implementos agrícolas	-3.02
188	351211	Fabricación de productos químicos básicos orgánicos	-3.63
189	356012	Fabricación de otros productos de plástico no enumerados anteriormente	-3.77
190	331103	Fabricación de productos de madera para la construcción	-4.54
191	382301	Fabricación, ensamble y reparación de máquinas para oficina	-4.61
192	383204	Fabricación y ensamble de radios, televisores y reproductores de sonido	-5.16
193	311305	Preparación y envasado de conservas de pescados y mariscos	-5.40
194	384126	Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones	-8.33
195	356006	Fabricación de piezas industriales de diversas resinas y empaques de poliestireno	-8.78
196	313011	Elaboración de bebidas destiladas de agaves	-9.66
197	321112	Hilado y tejido de henequén	-9.91
198	351231	Fabricación de resinas sintéticas y plastificantes	-11.22
199	361204	Fabricación de ladrillos, tabiques y otros productos de arcilla refractaria	-11.70
200	384201	Fabricación y reparación de embarcaciones	-13.95
201	383201	Fabricación y reparación de equipo para comunicación, transmisión y señalización	-14.31
202	321321	Confección de toldos, cubiertas para automóvil y tiendas de campaña	-26.57
203	383202	Fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicaciones	-29.83
204	362023	Industria artesanal de artículos de vidrio	-30.45
205	383206	Fabricación de componentes y refacciones para radios, t.v. y reproductores de sonido	-32.78

[a]El coeficiente de exportación se refiere a las ventas netas al extranjero sobre el total de las ventas netas.
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

ficativo en el sentido de que, si bien el sector manufacturero ha sido el principal sector que se ha orientado hacia las exportaciones, no lo ha hecho en forma homogénea.

Por último, aunque no menos importante, hay que considerar que si bien el sector manufacturero se ha volcado hacia las exportaciones, los insumos requeridos por el sector han aumentado incluso a un ritmo superior. La mayor paradoja que hay que destacar es la siguiente: que el coeficiente de la balanza comercial sobre el PIB del sector manufacturero ha sido negativo desde que existen estadísticas comerciales en México y tiende a aumentar, con signo negativo, en cuanto la economía se recupera en términos del PIB. El análisis de este hecho, desgraciadamente no se puede profundizar con la información a nivel de clases económicas ante la falta de información sobre las importaciones totales, ya que la manufactura mexicana, como motor de crecimiento y de las propias exportaciones, se ha convertido en el principal factor que genera un déficit comercial.

En este contexto, ¿cuáles son las principales características de las principales clases económicas manufactureras orientadas hacia el sector exportador, con base en la tipología presentada anteriormente? Si bien un estudio futuro deberá profundizar este análisis mediante diversos métodos econométricos, aquí se sugieren sus principales patrones de especialización durante 1994-2002, mismos que se caracterizan en los siguientes párrafos (véase cuadro 4).

Ocupación

El personal ocupado de la manufactura ha caído en un 3.41 por ciento durante todo el periodo y en casi un 10 por ciento durante 2001 y 2002; sólo ha aumentado en un 3.65 por ciento para el grupo 1 de la manufactura durante 1994-2002, es decir, aquellas clases económicas con mayor dinamismo en su orientación exportadora. La participación en la ocupación de estas 25 clases, sin embargo, es de apenas un 12.15 por ciento en 2002 y ha aumentado en un 0.43 por ciento durante 1994-2002; se aprecia una significativa caída en el empleo durante 2001 y 2002 como resultado de la disminución de las exportaciones. Destaca que las clases económicas del grupo 2 –aquellas que aumentaron su coeficiente de exportación del 0 por ciento al 19.9 por ciento– disminuyeron su participación en el empleo durante el periodo, del 65.83 al 62.98 por ciento.

Remuneraciones

Sorpresivamente, el aumento de las remuneraciones del grupo 1 ha estado por debajo de las del sector manufacturero en su conjunto, aunque ha logrado cerrar la brecha durante 1994-2002. Uno de los desempeños más significativos de las clases económicas del grupo 1 es el alto nivel de productividad, estimada con base en las ventas netas totales por trabajador, ubicándose en un 76 por ciento por encima de la manufactura en 2002. Como resultado de este desempeño en la productividad de los trabajadores, la diferencia entre el aumento de las remuneraciones y el aumento de la productividad ha aumentado constantemente en la manufactura, particularmente para el grupo 1: la brecha en el grupo 1 en 2002 es 5.11 y 4.74 veces superior a la de los grupos 2 y 3, respectivamente. Esta tendencia es altamente significativa en cuanto a que contradice las expectativas de la teoría neoclásica: los altos aumentos en la productividad no se han visto reflejados en aumentos del empleo y sus remuneraciones, particularmente en el grupo 1.

Innovación y desarrollo

El grupo 1 destaca por ser el más dinámico en sus gastos por innovación y desarrollo (IyD) en el proceso productivo. No obstante lo anterior, su participación en la IyD manufacturera es reducida, del 17.62 por ciento en 2002. Los gastos en IyD como porcentaje de las ventas netas totales cayeron en forma significativa para la manufactura y cada uno de sus grupos durante 1994-2002, además de que presentaron niveles absolutos muy bajos: en el caso de la manufactura disminuyeron del 0.36 por ciento en 1994 al 0.10 por ciento en 2002. Este desempeño es revelador para comprender la orientación exportadora de la manufactura mexicana, ya que se ha llevado a cabo con niveles muy reducidos de I&D y con una importante tendencia a la baja durante el periodo 1994-2002. De manera similar, los bajos coeficientes de IyD están significativamente asociados con los procesos de estas actividades exportadoras, ya que están particularmente vinculadas a las importaciones temporales para su exportación (ITE) (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003).

Orientación externa

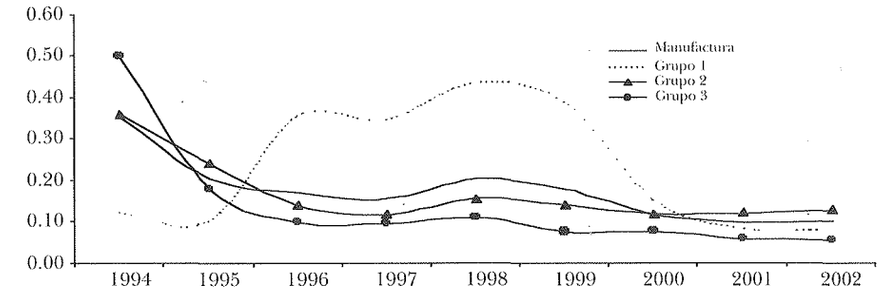
La manufactura ha destacado por su profunda reorientación hacia el mercado externo: como porcentaje de las ventas netas totales incrementó sus exportaciones del 16.26 por ciento al 28.61 por ciento durante 1994-2002. Este proceso, sin embargo, ha resultado particularmente del dinamismo de las 25 clases económicas del grupo 1. Estas clases económicas no sólo incrementaron sustancialmente sus ventas netas totales, del 16.05 por ciento del total de ventas manufactureras en 1994 al 22.14 por ciento en 2002, sino que incrementaron sus ventas netas al mercado extranjero del 38.29 por ciento de sus ventas netas en 1994 al 68.39 por ciento en 2004. Como resultado, en 2002 estas 25 clases económicas representan el 52.94 por ciento de las exportaciones manufactureras cuando en 1994 fueron de 37.80 por ciento. Estos cambios sustanciales son de particular relevancia al contrastarlos con un aumento muy inferior de los respectivos coeficientes por parte del grupo 2 e incluso una disminución por parte del grupo 3 (véase cuadro 4).

Inversión Extranjera Directa (IED)

Sorprendentemente, el cuadro 4 refleja que la inversión extranjera directa (IED) no se ha incrementado hacia el grupo 1 y que su participación es relativamente estable y reducida, de alrededor de un 17 por ciento de la manufactura para el periodo 1994-2002. La formación bruta de capital fijo (fbcf), como proporción

GRÁFICA 8

GASTOS EN I Y D EN EL SECTOR PRODUCTIVO EN LA MANUFACTURA, 1994-2002
(Porcentaje de ventas netas)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2003) y cuadro 4.

de las ventas netas, cayó para la manufactura y cada uno de sus grupos durante el periodo, además de haber presentado niveles absolutos y en promedio relativamente bajos para 1994-2002, inferiores para el grupo 1 que para los grupos 2 y 3.

Conclusiones

México se encuentra actualmente en un profundo debate sobre los cambios estructurales socioeconómicos realizados a partir de mediados de los años ochenta y las medidas a tomar en el corto, mediano y largo plazos. Particularmente desde la perspectiva del gobierno federal, apoyada por diversas instituciones internacionales (BM, 2004b; Edwards y Javed Burki, 1995; Kose *et al.*, 2004, entre otros), es fundamental en el corto plazo iniciar con la "segunda generación de reformas" en el mercado laboral y la seguridad social, así como la privatización de varias empresas vinculadas con el sector energético en México. Estas medidas permitirían profundizar la estrategia iniciada a mediados de los ochenta e incrementar el crecimiento económico.

Esta perspectiva, sin embargo, es insuficiente con base en el desempeño de la economía mexicana desde 1988. Para el periodo destaca que un pequeño segmento de la economía se ha integrado exitosamente a procesos de exportación, particularmente a los Estados Unidos. Estas actividades han estado altamente concentradas en un pequeño grupo de actividades, definidas como las del grupo 1 del sector manufacturero en el tercer apartado, con notables éxitos en cuanto al aumento de la productividad y su orientación exportadora. Como

CUADRO 4

SECTOR MANUFACTURERO A NIVEL DE CLASES: CARACTERÍSTICAS DE LAS CLASES ECONÓMICAS CON MAYOR DINAMISMO EXPORTADOR (1994-2002)[a]

(En pesos corrientes)

	1994	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*Promedio 1994-2002*
Personal ocupado	1'408,918	1'297,460	1'332,993	1'408,378	1'459,597	1'475,369	1'496,598	1'432,840	1'360,866	
Grupo 1	165,211	145,464	159,550	176,753	189,150	192,275	197,329	185,719	171,248	
Grupo 2	927,456	859,921	879,885	929,219	956,134	964,214	972,817	932,725	887,349	
Grupo 3	316,251	292,075	293,558	302,406	314,313	318,880	326,452	314,396	302,269	
Personal ocupado (1994=100)	100.00	92.09	94.61	99.96	103.60	104.72	106.22	101.70	96.59	
Grupo 1	100.00	88.05	96.57	106.99	114.49	116.38	119.44	112.41	103.65	
Grupo 2	100.00	92.72	94.87	100.19	103.09	103.96	104.89	100.57	95.68	
Grupo 3	100.00	92.36	92.82	95.62	99.39	100.83	103.23	99.41	95.58	
Personal ocupado (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	11.73	10.32	11.32	12.55	13.43	13.65	14.01	13.18	12.15	12.48
Grupo 2	65.83	61.03	62.45	65.95	67.86	68.44	69.05	66.20	62.98	65.53
Grupo 3	22.45	20.73	20.84	21.46	22.31	22.63	23.17	22.31	21.45	21.93
Miles de horas trabajadas por personal ocupado	2.34	2.31	2.33	2.35	2.37	2.37	2.37	2.35	2.36	2.35
Grupo 1	2.22	2.18	2.19	2.22	2.24	2.23	2.25	2.25	2.21	2.22
Grupo 2	2.33	2.30	2.34	2.36	2.38	2.37	2.37	2.36	2.35	2.35
Grupo 3	2.41	2.40	2.38	2.42	2.41	2.43	2.42	2.41	2.44	2.41
Remuneraciones por trabajador (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	91.14	90.51	98.58	102.88	101.47	102.07	98.21	97.17	99.88	97.37
Grupo 2	100.63	99.96	98.46	98.59	99.03	98.56	99.37	99.47	99.25	99.40
Grupo 3	103.36	105.63	105.77	102.84	102.15	103.31	103.09	103.42	102.34	103.45
Ventas netas totales por trabajador (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	136.89	142.51	154.73	152.55	155.06	161.37	170.65	173.20	175.97	165.41
Grupo 2	91.28	90.32	88.93	89.14	88.93	87.37	85.18	85.28	85.36	87.05
Grupo 3	106.30	107.32	103.42	102.67	100.53	101.19	101.47	100.44	99.93	101.47
Remuneraciones por trabajador (1994=100)– ventas netas totales por trabajador (1994=100)	0.00	–40.10	–79.40	–86.93	–93.83	–89.33	–90.95	–69.30	–75.48	
Grupo 1	0.00	–45.83	–119.70	–136.09	–153.63	–175.07	–204.10	–191.88	–223.95	
Grupo 2	0.00	–37.62	–70.42	–77.31	–82.98	–69.91	–62.21	–40.09	–43.80	
Grupo 3	0.00	–44.22	–76.63	–77.23	–75.40	–73.20	–73.14	–48.13	–47.21	
Materias primas de origen extranjero (1994=100)	100.00	171.17	268.68	329.52	391.21	435.12	498.69	484.56	476.44	
Grupo 1	100.00	165.14	290.31	338.58	391.25	448.38	532.61	500.69	486.15	
Grupo 2	100.00	169.30	258.01	329.59	399.11	432.87	473.55	472.82	469.92	
Grupo 3	100.00	190.00	251.70	309.19	368.15	412.21	496.55	482.96	473.84	
Materias primas de origen extranjero (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	36.22	34.94	39.14	37.22	36.22	37.32	38.68	37.42	36.96	37.34
Grupo 2	47.47	46.95	45.59	47.48	48.43	47.23	45.08	46.32	46.82	46.72
Grupo 3	16.31	18.10	15.28	15.30	15.35	15.45	16.24	16.25	16.22	15.94
Gastos por innovación y desarrollo en el proceso productivo (1994=100)	100.00	84.86	102.09	113.75	174.99	176.01	132.95	111.08	116.19	
Grupo 1	100.00	120.04	700.52	857.25	1343.76	1434.31	689.68	375.13	365.07	
Grupo 2	100.00	98.90	80.95	82.64	129.62	130.36	122.78	123.84	134.17	
Grupo 3	100.00	53.60	40.51	46.00	62.10	48.68	58.47	43.97	42.17	
Gastos por innovación y desarrollo en el proceso productivo (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	5.61	7.93	38.47	42.25	43.05	45.69	29.08	18.93	17.62	30.18
Grupo 2	60.78	70.84	48.19	44.16	45.02	45.02	56.13	67.76	70.18	54.84
Grupo 3	33.61	21.23	13.34	13.59	11.93	9.30	14.78	13.31	12.20	14.98
Gastos por innovación y desarrollo en el proceso productivo (% de ventas netas totales)	0.36	0.20	0.17	0.16	0.20	0.18	0.12	0.10	0.10	0.15
Grupo 1	0.12	0.10	0.35	0.35	0.43	0.39	0.15	0.08	0.08	0.22
Grupo 2	0.36	0.24	0.14	0.12	0.16	0.14	0.12	0.12	0.13	0.15
Grupo 3	0.50	0.18	0.10	0.10	0.11	0.08	0.08	0.06	0.06	0.10
Ventas netas al mercado nacional (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	11.83	6.81	7.12	9.33	10.38	10.35	10.88	10.25	9.80	9.83
Grupo 2	62.81	64.88	64.97	63.82	63.10	62.57	61.41	61.64	61.87	62.67

CUADRO 4 (*Continuación*)

	1994	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*Promedio 1994-2002*
Grupo 3	25.36	28.31	27.91	26.85	26.52	27.08	27.70	28.11	28.33	27.50
Ventas netas al mercado extranjero (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	37.80	39.03	45.88	43.56	43.94	47.18	50.33	52.08	52.94	47.81
Grupo 2	46.06	47.24	43.66	46.35	46.37	43.71	40.88	40.63	40.16	43.05
Grupo 3	16.14	13.73	10.46	10.09	9.69	9.12	8.79	7.29	6.90	9.13
Ventas netas totales (1994=100)	100.00	147.23	212.78	258.41	306.34	349.10	399.02	394.23	401.55	
Grupo 1	100.00	146.55	245.51	308.20	383.47	457.35	559.32	551.34	553.94	
Grupo 2	100.00	146.68	207.88	252.92	297.01	331.73	367.67	364.21	371.96	
Grupo 3	100.00	149.08	203.11	238.74	277.93	319.99	370.13	364.14	373.55	
Ventas netas totales (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	16.05	15.98	18.52	19.14	20.09	21.03	22.50	22.45	22.14	20.66
Grupo 2	60.09	59.86	58.70	58.81	58.26	57.10	55.37	55.51	55.66	57.08
Grupo 3	23.86	24.16	22.78	22.04	21.65	21.87	22.13	22.04	22.20	22.26
Ventas netas al mercado extranjero (% de ventas netas totales)	16.26	28.45	29.42	28.68	28.94	29.01	29.45	29.17	28.61	28.50
Grupo 1	38.29	69.50	72.87	65.25	63.28	65.07	65.88	67.66	68.39	65.97
Grupo 2	12.47	22.45	21.88	22.60	23.03	22.20	21.74	21.35	20.64	21.50
Grupo 3	11.00	16.17	13.50	13.12	12.96	12.09	11.70	9.65	8.89	11.69
Ventas netas al mercado nacional (% de ventas netas totales)	83.74	71.55	70.58	71.32	71.06	70.99	70.55	70.83	71.39	71.50
Grupo 1	61.71	30.50	27.13	34.75	36.72	34.93	34.12	32.34	31.61	34.03
Grupo 2	87.53	77.55	78.12	77.40	76.97	77.80	78.26	78.65	79.36	78.50
Grupo 3	89.00	83.83	86.50	86.88	87.04	87.91	88.30	90.35	91.11	88.31
Inversión extranjera directa (en millones de dólares)	4,519	4,189	3,939	6,584	4,168	7,257	7,081	5,374	4,280	47,390
Grupo 1	787	1,043	520	928	377	1,936	1,127	676	642	8,036
Grupo 2	1,736	1,721	1,867	1,334	2,259	2,276	3,418	2,295	2,009	18,914
Grupo 3	1,996	1,425	1,553	4,322	1,532	3,046	2,536	2,403	1,629	20,441
Inversión extranjera directa (1994=100)	100.00	92.69	87.17	145.68	92.22	160.58	156.68	118.92	94.70	
Grupo 1	100.00	132.47	66.08	117.86	47.88	245.87	143.10	85.87	81.55	
Grupo 2	100.00	99.13	107.51	76.82	130.09	131.07	196.86	132.21	115.69	
Grupo 3	100.00	71.39	77.80	216.55	76.76	152.61	127.08	120.40	81.62	
Inversión extranjera directa (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	17.42	24.90	13.21	14.09	9.04	26.67	15.91	12.58	15.00	16.96
Grupo 2	38.42	41.09	47.38	20.26	54.20	31.36	48.27	42.71	46.93	39.91
Grupo 3	44.16	34.01	39.41	65.65	36.76	41.97	35.82	44.71	38.06	43.13
Formación bruta de capital fijo (% e ventas netas)	4.61	4.68	5.08	4.50	4.68	4.22	4.03	3.97	3.38	4.22
Grupo 1	3.15	5.13	4.84	4.30	4.17	3.14	3.19	3.46	3.09	3.64
Grupo 2	5.03	4.44	5.33	4.56	5.01	4.60	4.11	4.20	3.66	4.44
Grupo 3	4.52	4.96	4.62	4.53	4.27	4.28	4.70	3.91	2.95	4.19

[a]Con base en el cuadro 1 la tipología se realizó estimando el coeficiente de exportaciones durante 1994 y 2002.
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

contraparte, sin embargo, su generación de empleo ha sido muy reducida, considerando sobre todo las dimensiones de la economía mexicana, mientras que la calidad del empleo generado ha sido limitada con respecto al empleo existente. Desde esta perspectiva no es justificable generar expectativas en cuanto a que la manufactura pudiera generar suficiente empleo para la economía mexicana o mejorar significativamente su calidad. De igual forma, la manufactura, motor de crecimiento de las exportaciones y de la integración al mercado estadounidense, se caracteriza por altos insumos importados que generan un déficit comercial en periodos de crecimiento de la economía. Desde esta perspectiva, es éste uno de los sectores que mayor incertidumbre genera en periodos de crecimiento económico al incrementarse significativamente el déficit en cuenta corriente. Esta organización industrial no ha permitido, hasta el momento, integrar procesos, con una dinámica endógena, ni generar encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con el resto del aparato productivo establecido en México. En una medida importante, esta desvinculación de las manufacturas hacia el mercado interior ha sido el resultado de los incentivos establecidos para las importaciones temporales para su exportación que participan con alrededor del 80 por ciento de las exportaciones totales de México en la actualidad. Tampoco es entonces justificable, desde una perspectiva del desarrollo nacional, generar expectativas en cuanto a que la manufactura, con su organización industrial existente, pudiera efectivamente incrementar los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás o incluso incrementar significativamente el valor agregado generado (vía un proceso de escalamiento o lo que en inglés se llama *upgrading*).

Las dificultades del sector manufacturero aquí señaladas se han incrementado ante la inflexibilidad y falta de aprendizaje por parte de las medidas macroeconómicas tomadas desde mediados de los años ochenta, y sobre todo a partir de 1988. Al igual que en otros países latinoamericanos, y particularmente Argentina en 2001, la estrategia de liberalización parecería ser *exitosa en sus propios términos* –control de la inflación y del déficit fiscal, así como orientación exportadora–, pero a costa de la falta de generación de condiciones competitivas del sector productivo y del crecimiento del PIB. La absoluta falta de financiamiento al sector productivo, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio real y la falta de visión de las políticas económicas en el corto, mediano y largo plazos han jugado un papel crucial en este proceso. El proceso de polarización socioeconómico y territorial desde 1988 es de profundas dimensiones y paralelo al generalizado ambiente de preocupación actual en México.

Entre los principales retos en el corto y mediano plazos consideramos la necesidad de recuperar el crecimiento económico y particularmente la generación de empleo formal según las necesidades de la socioeconomía mexicana y el aumento de la PEA, así como sobrellevar las crecientes disparidades entre las

entidades federativas o territoriales que han resultado desde la implementación de la estrategia de liberalización. Como se detalló en el primer apartado, la apertura de las importaciones y el propio TLCAN jugaron un papel importante en esta estrategia, aunque fue un factor adicional a los examinados.

Desde esta perspectiva, México se encuentra en la actualidad en una encrucijada socioeconómica y territorial crucial: continuar y profundizar la estrategia de liberalización –con sus efectos de polarización en los patrones de especialización productivos y comerciales–, o bien plantear alternativas encaminadas a revincular las manufacturas con el mercado interior. Claramente, no se trata de proponer "extremismos" y/o "volver al pasado", sino de afrontar las profundas dificultades que han resultado. Los principales socios comerciales de México, los Estados Unidos, China y los países de la Unión Europea, han establecido estrategias en diversos rubros: del fomento a la educación y las micro, pequeñas y medianas empresas, hasta territorios específicos y la IYD, entre muchos otros. En términos estrictamente económicos, particularmente ante la falta de competitividad con los países asiáticos e inclusive centroamericanos, no es viable generar expectativas en un modelo de crecimiento con base en fuerza de trabajo barata, ya que no lo es en México con respecto a estos países. La "erosión" del patrón de especialización productivo y comercial en el sector manufacturero es significativa con respecto al principal socio comercial de México, los Estados Unidos. En términos más amplios, surge la pregunta: ¿cómo se integrará un país de 105 millones de habitantes como México al actual proceso de globalización y qué medidas se requieren a nivel micro, meso y macro para generar un proceso sustentable en el corto, mediano y largo plazos desde una perspectiva socioeconómica y territorial?, ¿cuáles son los límites en la tendencia a la baja de los salarios reales, de la creciente desigualdad en la distribución del ingreso y de la falta de generación de empleo con calidad?, ¿hasta qué niveles puede llegar la economía informal? Estos temas deberán abordarse en el corto plazo y ser uno de los centros de atención del próximo sexenio.