Los productos de investigación que integran el libro *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, escritos por prestigiados economistas y científicos sociales de disciplinas afines, analizan los grandes problemas económicos de México y su entorno internacional; evalúan las políticas económicas aplicadas en nuestro país durante las últimas décadas; y formulan los principios e instrumentos fundamentales de una nueva política económica —viable dentro de las actuales realidades nacionales y globales— que permitiría a México alcanzar el desarrollo económico sostenido con equidad.

El libro ofrece a nuestra sociedad el resultado de una labor académica especial. Con motivo de la sucesión presidencial del año 2000 —y ante la circunstancia de que las políticas económicas desplegadas durante las últimas décadas no han logrado configurar una estrategia de desarrollo sostenido (y menos aún equitativo)— el Instituto de Investigaciones Económicas decidió conjuntar los esfuerzos de destacados investigadores para realizar un proyecto de gran alcance, denominado *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad: agenda 2000-2006*, con el propósito de contribuir, desde una perspectiva universitaria, al debate nacional sobre el presente y futuro de nuestra economía, pero sobre todo a la formulación de propuestas viables de política económica capaces de superar el pobre y errático desempeño mostrado por la economía mexicana durante las últimas décadas.

9 789685 422277

JOSÉ LUIS CALVA
Coordinador

Política económica para el desarrollo sostenido con equidad Tomo II

JOSÉ LUIS CALVA
Coordinador

Política económica para el desarrollo sostenido con equidad

Tomo II

Francisco Aguayo • Genaro Aguilar Gutiérrez • Ángel Bassols Batalla • Julio Boltvinik • José Luis Calva • Leticia Campos Aragón • Javier Delgadillo Macías • Enrique Dussel Peters • Enrique de la Garza Toledo • Manuel Ángel Gómez Cruz • R. Francisco Ibarra Romero • Alejandro Nadal • Fernando Antonio Noriega Ureña • Raúl Ornelas • Isaac Fernando Palacios Solano • Rosario Pérez Espejo • Luis Gabriel Rojas Castro • Isabel Rueda Peiro • Carlos Salas • Rita Schwentesius Rindermann • Humberto Simoneen A. • José Luis Solleiro • Felipe Torres Torres • Ángel de la Vega Navarro • Jacinto Viqueira Landa • Antonio Yunez-Naude

POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL DESARROLLO
SOSTENIDO CON EQUIDAD, TOMO II
José Luis Calva (coordinador)

© Casa Juan Pablos, S.A. de C.V., 2002
Malintzin 199, Col. del Carmen Coyoacán, 04100, México, D.F.
<casajuanpablos@terra.com.mx>

© Universidad Nacional Autónoma de México, 2002
Instituto de Investigaciones Económicas
Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.

ISBN: 968-5422-27-3

Impreso en México/Printed in Mexico

ÍNDICE

PRESENTACIÓN 7

POLÍTICA INDUSTRIAL MANUFACTURERA
México en la globalización y la apertura comercial
Enrique Dussel Peters 13
Distorsión estructural y desestabilización: argumentos para una estrategia de industrialización alternativa
Francisco Aguayo 48
El programa de política industrial y comercio exterior, y las empresas manufactureras en México. Algunas alternativas
Isabel Rueda Peiro 81

POLÍTICA INDUSTRIAL ENERGÉTICA
Hacia una política industrial y tecnológica para el sector energético. Las industrias de los hidrocarburos
Ángel de la Vega Navarro 105
Reflexiones en torno a los hidrocarburos en la política industrial energética mexicana
Isaac Fernando Palacios Solano 123
La revolución neoliberal en la industria eléctrica
Jacinto Viqueira Landa 134
La industria de suministro eléctrico en México: importancia, situación actual y perspectivas
Leticia Campos Aragón 155

POLÍTICA AGROPECUARIA
TLCAN y sector agroalimentario. Análisis de impacto y propuestas de política
Rita Schwentesius Rindermann y *Manuel Ángel Gómez Cruz* 167

Los instrumentos de la nueva política agrícola
Rosario Pérez Espejo y *R. Francisco Ibarra Romero* 187
Los pequeños productores rurales: efecto de las políticas agrícolas
Antonio Yúnez-Naude y *Luis Gabriel Rojas Castro* 207
Lineamientos de una estrategia alternativa de desarrollo para el sector agrícola
Alejandro Nadal 226

DESARROLLO REGIONAL Y POLÍTICAS ESTRUCTURALES
Desigualdad regional: ¿de dónde viene y hacia dónde va?
Ángel Bassols Batalla 257
Límites estructurales al desarrollo regional en México
Felipe Torres Torres y *Javier Delgadillo Macías* 282

TECNOLOGÍA Y COMPETITIVIDAD
Reestructuración productiva, cambio tecnológico y recursos humanos
Enrique de la Garza Toledo 317
Recomendaciones para una nueva estrategia productiva y comercial con bases tecnológica sólidas
José Luis Solleiro y *Humberto Simoneen A.* 343

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y POLÍTICAS SOCIALES
Bienestar y pobreza en México: 1970-1995
Julio Boltvinik 379
Empleo, ingreso y política económica
Carlos Salas 438
Pobreza, deuda y rezago tecnológico: razones para integrar a América Latina
Fernando Antonio Noriega Ureña 459
Programa general de ingreso mínimo mexicano: una propuesta de combate a la pobreza
Genaro Aguilar Gutiérrez 480

CONCLUSIONES
Agenda de política económica 2000-2006. Una propuesta para el desarrollo sostenido con equidad
José Luis Calva y *Raúl Ornelas* 495

PRESENTACIÓN

Los productos de investigación que integran este libro, escritos por prestigiados economistas y científicos sociales de disciplinas afines, analizan los grandes problemas económicos de México y su entorno internacional; evalúan las políticas económicas aplicadas en nuestro país durante las últimas décadas; y formulan los principios e instrumentos fundamentales de una nueva política económica —viable dentro de las actuales realidades nacionales y globales— que permitiría a México alcanzar el desarrollo económico sostenido con equidad.

El libro ofrece a nuestra sociedad el resultado de una labor académica especial. Con motivo de la sucesión presidencial del año 2000 —y ante la circunstancia de que las políticas económicas desplegadas durante las últimas décadas no han logrado configurar una estrategia de desarrollo sostenido (y menos aún equitativo)— el Instituto de Investigaciones Económicas decidió conjuntar los esfuerzos de destacados investigadores para realizar un proyecto de gran alcance, denominado *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad: agenda 2000-2006*, con el propósito de contribuir, desde una perspectiva universitaria, al debate nacional sobre el presente y futuro de nuestra economía, pero sobre todo a la formulación de propuestas viables de política económica capaces de superar el pobre y errático desempeño mostrado por la economía mexicana durante las últimas décadas.

El proyecto se dividió en doce secciones temáticas, la primera de las cuales se orientó al análisis de las restricciones y márgenes de libertad que México tiene dentro de las realidades del entorno económico internacional para instrumentar una nueva estrategia de desarrollo, que supere tanto las fallas estructurales y de manejo macroeconómico del modelo sustitutivo de importaciones (que desembocaron en la crisis de la deuda de 1982), como las fallas estructurales y de manejo macroeconómico del modelo neoliberal (que

MÉXICO EN LA GLOBALIZACIÓN Y LA APERTURA COMERCIAL

*ENRIQUE DUSSEL PETERS**

Introducción

México ha sido, desde mediados de la década de los ochenta, unos de los países que más ha destacado en torno a su política económica en general, concretamente, en lo que se refiere a la política económica y al esquema de integración económica seguido. La experiencia mexicana en estos tópicos es relevante no sólo teóricamente, sino también por sus importantes implicaciones en la política económica y en las estrategias de desarrollo de otras naciones en general.

Basándose en lo anterior, y considerando que existe un importante debate en relación con los temas planteados tanto en México como internacionalmente, el presente documento se concentrará en tres temas. El primer apartado analizará brevemente las propuestas de política económica planteadas desde al menos 1988 sobre política comercial e industrial. El segundo apartado examinará aspectos generales y macroeconómicos acerca del impacto de las políticas económicas implementadas desde 1988. La tercera parte destacará aspectos puntuales de la economía, relacionados con el comercio y su impacto reciente en la economía: el comercio intraindustrial de México con su principal socio comercial, EU, así como una serie de características de las exportaciones, en particular su concentración y su reducida generación de empleo. El último apartado incluye las consideraciones y conclusiones finales del documento.

Cabe destacar que el documento, en general, enfatizará el impacto que ha tenido la política económica, particularmente la comercial e industrial, mien-

* División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM. suaawl@servidor.unam.mx

tras que no se pretende presentar un estudio detallado de los instrumentos y mecanismos implementados durante el periodo que se abre desde 1988.

Aspectos generales

Como respuesta a las crisis de 1982 y de 1986, la política económica se concentró de manera primordial en los ajustes y la estabilización macroeconómicos. Las prioridades de la política económica, desde esta perspectiva, buscaron controlar la inflación y el déficit fiscal, los cuales habían alcanzado en 1987 niveles superiores al 150% y 16% del PIB, respectivamente. La estabilidad de estas variables y sus causas inerciales, en particular los salarios, permitirían encontrar una nueva senda de crecimiento para México (Aspe Armella, 1993). Como resultado, el Estado reduciría significativamente su participación socioeconómica, particularmente en la economía, con objeto de disminuir las distorsiones económicas en el mercado, así como el déficit fiscal a través de la reducción de sus egresos (y no el aumento de los ingresos, como otra opción). La atracción de inversión extranjera como principal fuente de financiamiento del nuevo modelo de desarrollo también constituye uno de los pilares de la nueva política económica (Gurría, 1994). Por último, es de igual forma importante señalar que desde entonces se ha considerado como prioritario las exportaciones del sector manufacturero como motor de crecimiento de la economía (Dussel Peters, 1997; Máttar, 1998; Ten Kate, 1985).

Comprender este contexto general de la política económica y de una nueva visión del funcionamiento de la economía mexicana, así como su potencial, es de crítica importancia ya que una serie de temas, instrumentos y mecanismos implementados desde entonces serán funcionales y estarán subordinados a este nuevo modelo de crecimiento (Clavijo Quiroga *et al.*, 1994). La adopción de esta nueva estrategia de desarrollo, que se diferencia significativamente de la visión de desarrollo seguida durante 1940-1981, implica, por un lado, un redimensionamiento del Estado, de sus funciones, instrumentos y mecanismos, con el objetivo de fomentar una economía de mercado eficiente a través de las exportaciones manufactureras del sector privado (PEF, 1989, 1995). Por otro lado, además de la retracción del sector paraestatal en la economía, los recursos destinados para la industria mexicana considerarían prioritario el fomento de las exportaciones manufactureras y, congruente con el nuevo planteamiento, sin afectar ni distorsionar el nivel de precios y el déficit fiscal (Córdoba, 1991).

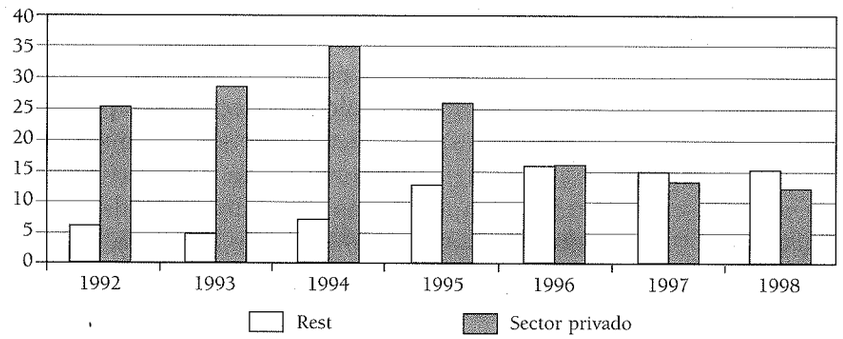
Estas políticas iniciadas con el primer Pacto Económico en diciembre de 1987 han continuado hasta 1999 (PEF, 1995, 1999; Zedillo, 1994). Se plantea, desde esta perspectiva, una "segunda generación de reformas" (Edwards y Burki, 1995), desde la crisis de 1994-1995, con el objeto de profundizar las reformas económicas y el proceso de liberalización iniciados desde la década de los años ochenta.

Es en este contexto que, desde 1988, las políticas comercial e industrial se diferencian significativamente de otras realizadas en décadas anteriores (Peres Núñez, 1990). En términos generales, dichas políticas se subordinan a las prioridades macroeconómicas anteriormente establecidas. En segundo lugar, éstas son de carácter horizontal, es decir, fomentan el desarrollo comercial e industrial con los limitados recursos existentes para todas las empresas, ramas, sectores y regiones por igual, sin distinción de su tamaño, por ejemplo (Sánchez Ugarte *et al.*, 1994). Esto es relevante en comparación con políticas industriales y comerciales seguidas en las décadas anteriores, las cuales perseguían una estructura de economía mixta con la directa intervención del Estado en múltiples niveles (empresas, ramas, sectores y regiones). Tercero, y congruente con el nuevo modelo, en general se han privatizado las principales empresas paraestatales, eliminando programas sectoriales para industrias que se consideraban estratégicas (Martínez y Fárber, 1994). De igual forma, la política comercial, uno de los principales instrumentos de política industrial durante las décadas anteriores (a través de medidas arancelarias y no arancelarias, como cuotas, licencias y permisos de importación, entre otros), ha sido prácticamente eliminada y sólo se concentra en apoyos horizontales a los sectores exportadores. Estas medidas no sólo permitirían la incorporación de insumos a precios internacionales para la industria exportadora, sino que también responden a acuerdos bilaterales y multilaterales, en particular el GATT en 1986 y el TLCAN en 1994 (Blanco Mendoza, 1994; PEF, 1996; Serra Puche, 1994). Por último, las tradicionales fuentes de financiamiento para un grupo importante de empresas, en especial las de menor tamaño, a través de la banca de desarrollo, se han reducido notablemente. Mientras que el sector financiero comercial ha tenido graves problemas para canalizar recursos al sector productivo en México, la banca de desarrollo ha estado supeditada desde 1988 a criterios de financiamiento comerciales y se ha convertido crecientemente en banca de segundo piso (CEPAL, 1992).[1] Destaca en este aspecto la importante riqueza y diversidad de programas concebidos hasta antes de la década de los noventa, así como los recursos orientados hacia el sector productivo, mientras que desde entonces ambos caen significativamente para la banca de desarrollo.

[1] Desde finales de la década de los ochenta y particularmente desde 1990-1991, Nafin racionalizó significativamente sus programas de descuento —de 44 a sólo 6— y desincorporó a Minera de Cananea y otras 18 empresas en 1990.

Sin embargo, a pesar de que la banca de desarrollo ha sido crecientemente funcional a la banca comercial, esta última no ha sido capaz de canalizar recursos en forma significativa hacia el sector privado. Por el contrario, el financiamiento directo otorgado por el sector bancario comercial desde 1992, como proporción del PIB, sólo aumentó hasta 1994. Desde entonces, se ha reducido constantemente. Como se refleja en la gráfica 1, el financiamiento directo de la banca comercial al sector privado, como proporción del PIB, aumentó de 25.29% en 1992 a 34.55% en 1994, y ha caído en forma constante desde entonces para alcanzar 12.14% en 1998 (véase gráfica 1). Esta evolución, como se verá más adelante, refleja una de las limitaciones estructurales más importantes de las MPMI: su constante falta de financiamiento, tema que además va mucho más allá de las MPMI y afecta a la economía en su conjunto.

GRÁFICA 1
FINANCIAMIENTO DEL SECTOR BANCARIO COMERCIAL
AL SECTOR NO BANCARIO
(COMO PORCENTAJE DEL PIB)



Fuente: Banxico (http:\\www.banxico.org.mx).

Con la crisis de 1994-1995 se sugiere inicialmente una serie de cambios en la política industrial. Así, por ejemplo, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1995-2000) (PEF, 1996) propone que la política industrial requiere la colaboración activa de la iniciativa privada, pero "estas tareas no pueden ser acometidas en forma exitosa mediante la acción espontánea del mercado: requieren una política industrial activa, que genere los mecanismos sociales de coordinación, colaboración y apoyo a la acción individual mediante la concertación de los factores de la producción" (PEF, 1996: 33). Incluso, se sugiere en el Programa una sustitución de importaciones eficiente,

así como la integración de cadenas productivas y el fomento de agrupamientos industriales, todos éstos subordinados a la estabilidad macroeconómica y al apoyo a las exportaciones manufactureras privadas. No obstante, estas preocupaciones iniciales fueron dejadas de lado ante el éxito exportador de la manufactura desde 1995 a 1996 y, como resultado, la innecesaria implementación de políticas ante la dinámica productiva.

Sobre la base anterior, los principales instrumentos de política industrial y comercial desde 1988 han preferido no distorsionar las señales de mercado y/o generar efectos negativos en las variables macroeconómicas señaladas. Desde 1988 y hasta la crisis de 1994-1995, además de la transformación de la banca de desarrollo y el generalizado desmantelamiento de mecanismos e instrumentos existentes,[2] incluyendo la apertura comercial, la venta de empresas paraestatales y la abolición de controles de precios en prácticamente todos los productos y sectores hasta 1999, se fomentó particularmente la exportación de productos a través de importaciones temporales por medio de programas como la maquila, Pitex, Dimex y Altex, entre otros (Máttar, 1998). Cabe destacar, además, que probablemente el principal mecanismo de política industrial durante 1988-1994 fue el de las "matrices industriales" en el contexto de los respectivos pactos económicos. Estas matrices, acordadas por los respectivos pactos y por la Comisión de Seguimiento y Evaluación del PECE, destacaban los principales problemas que afectaban la productividad por sector económico de la industria mexicana. Se adoptaron acciones conjuntas para su solución, tanto con la participación de la iniciativa privada como del gobierno. Bajo este esquema, hasta 1994, se habían planteado casi 2 500 compromisos en más de once rubros y en 44 sectores económicos (Secofi, 1994), los cuales fueron abordados caso por caso para cumplir con 62.7% de los mismos. De igual forma, hasta 1994 se habían creado la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal y más de 120 ventanillas únicas de gestión que operan en todo el país (Secofi, 1994).[3]

En la actualidad, la mayor parte de los programas comerciales e industriales no representa una carga fiscal directa para el gobierno federal, como en el caso de la maquila y de otros programas de apoyo a las importaciones tempo-

[2] Hasta 1994, y con pocas excepciones establecidas en el TLCAN, se habían eliminado todos los requisitos de contenido nacional para industrias como la automotriz, autopartes y electrónica, uno de los pilares de la política industrial en décadas anteriores (CEPAL, 2000).

[3] Sin embargo, en muchos, si es que no en la mayoría de los casos, existían grandes incongruencias entre las políticas industriales y los programas, con instrumentos que en muchos casos fueron demasiado generales y/o no se crearon. Para un estudio del periodo 1981-1988, véase Nadal Egea (1989).

rales para su reexportación. De igual forma, tanto Secofi como Bancomext han concentrado de manera creciente sus esfuerzos en programas *match-making* y de información electrónica, y/o vía ferias nacionales e internacionales entre empresas mexicanas y extranjeras, tanto sectoriales como para proveedores u otros canales de comercialización. El SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano), el Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (Sistec) y otros programas "reales o virtuales/electrónicos", ofrecidos por Secofi, Nafin y Bancomext, son los principales instrumentos usados en la actualidad (Blanco Mendoza, 1996). Estos programas, en algunos casos, ofrecen créditos a tasas de interés comerciales. De los restantes programas actuales convienen destacar a los relacionados con la política industrial:[4]

1. Programa para Promover Agrupamientos Industriales. El programa iniciado por Secofi en 1998 es probablemente uno de los más relevantes desde 1988. Basado en un estudio de nueve *clusters* en México, el programa busca generar una visión de conjunto entre empresarios, gobiernos estatales y el gobierno federal, con objeto de tomar ventaja de los patrones de especialización en el ámbito local y regional, además de reforzar los encadenamientos con otras empresas y sectores. En general, este programa no incluye financiamiento, pero tampoco excluye a empresas que participan en otros programas.
2. La Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Crece) ofrece, desde mediados de la década de los años noventa, apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, de capital 100% mexicano, establecidas en México y con al menos dos años de operación. El objetivo es solucionar problemas técnicos y organizacionales concretos en las respectivas empresas. Estos centros brindan financiamiento a actividades de consultoría que incluyen una evaluación de las respectivas empresas, un diagnóstico general y medidas para incrementar la competitividad. Tanto cámaras empresariales como Secofi financian los Crece. Hasta principios de 1999, éstos ya existían formalmente en todas las entidades federativas del país y habían apoyado a más de 4 700 empresas pequeñas y medianas, es decir, un promedio de menos de 150 empresas por entidad. Estas actividades, además, preservaron 20 000 empleos y generaron otros dos mil.
3. El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (Compite), creado en 1996, otorga cursos especializados y certificados para actividades manufactureras. Consultores certificados inspeccionan inicialmente las respectivas empresas, sin costo alguno, y la empresa debe pagar la mitad de los costos del curso impartido (alrededor de 1 500 dólares en 1999). Hasta 1999, Compite había impartido más de 500 de estos cursos, incluyendo temas como medidas de justo a tiempo, optimización de inventarios, introducción a nueva maquinaria y equipo, al igual que medidas para ahorrar espacio y minimizar costos.
4. El Programa de Desarrollo de Proveedores, establecido en marzo de 1999, es coordinado conjuntamente por Secofi y Nafin. Al igual que el primer programa mencionado, el desarrollo de proveedores es uno de los instrumentos más destacados últimamente. Se parte, en general, de los problemas de generar encadenamientos por parte de la industria mexicana, y el principal objetivo del programa es otorgar financiamiento de capital de trabajo en forma rápida sobre la base de contratos específicos de empresas subcontratistas. Nafin proporciona, según requisitos específicos, garantías automáticas para bancos comerciales y financiamiento directo para la demostración de procesos o productos. Estos créditos no pueden exceder el 50% del valor de los contratos o un máximo de 6.5 millones de pesos. En sus inicios, el programa sólo se orienta hacia empresas subcontratistas para el gobierno, pero se espera a mediano plazo que el universo de empresas potencialmente afectadas se amplíe. Hasta el momento se han firmado 43 contratos de este tipo.

[4] La mayoría de la información de los programas mencionados fue obtenida directamente de las respectivas instituciones. Véase también: http://spice.gob.mx/, http://www.cetro-crece.org.mx y http://www.nafin.gob.mx/desarrollo.html. Véase también Dussel Peters (1999).

Independientemente de estos programas, el financiamiento hacia el sector privado e industrial en México ha caído en forma continua desde 1994 y es, en 1998, menor en términos reales al de 1994.

Aspectos generales y de comercio

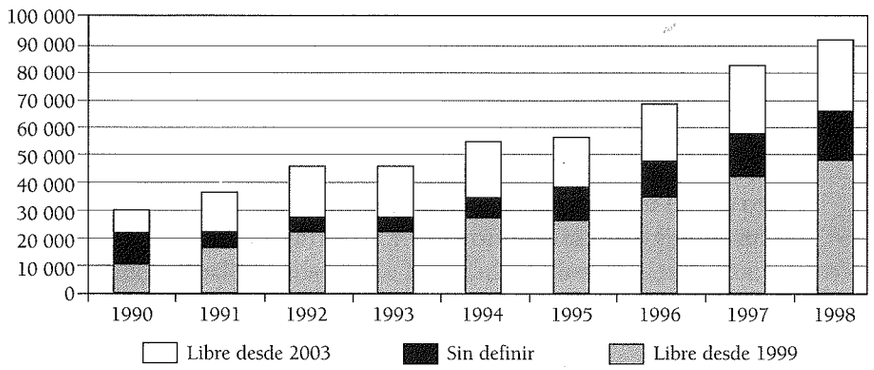
Es significativo señalar que la economía mexicana ha realizado, desde mediados de la década de los ochenta, un muy importante esfuerzo para liberalizar sus importaciones, proceso que se profundizó en 1994 con el TLCAN. Una serie de estudios al respecto indican que durante 1992-1996 la reducción arancelaria mexicana con Estados Unidos ha sido muy superior que la de Estados Unidos con México, también como resultado de niveles arancelarios superiores en México. En sectores como confección y textiles, calzado, equipo de transporte, entre muchos otros, se realizaron reducciones arancelarias de más de diez puntos porcentuales, y todos los sectores seleccionados en

1996 presentaban aranceles de un dígito para las exportaciones estadounidenses (P-US, 1997: 32).[5]

Al respecto, durante 1992-1996 los periodos de desgravación de las importaciones estadounidenses en México acordadas en el TLCAN son importantes. Las importaciones libres de arancel desde 1999, ponderadas sobre las importaciones provenientes de Estados Unidos, aumentaron de 37.66% en 1990, a 49.14% en 1993 y 51.08% en 1998 (véase gráfica 2). Destaca, por otro lado, que han sido las importaciones con periodo de desgravación inmediato y las que ingresan a México libres de arancel desde el primero de enero de 1998 y 1999, las que más han crecido desde la implementación del TLCAN.

GRÁFICA 2

MÉXICO: IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS SEGÚN SU PLAZO DE DESGRAVACIÓN (1990-1998) (EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Dussel Peters (2000).

Así, y en términos generales, ¿cuáles han sido las principales tendencias de la economía mexicana desde 1994?

En primer lugar, el PIB per cápita de México ha reflejado desde 1994 fuertes oscilaciones, tanto como causa de las crisis de 1982, 1986 y 1994-1995, como por sus respectivas recuperaciones. No obstante, en comparación a Estados Unidos y a largo plazo, se aprecia que independientemente de las diferencias absolutas —el PIB per cápita de Estados Unidos en 1998 es casi 5 veces superior al de México—,[6] desde la década de los ochenta la economía mexicana

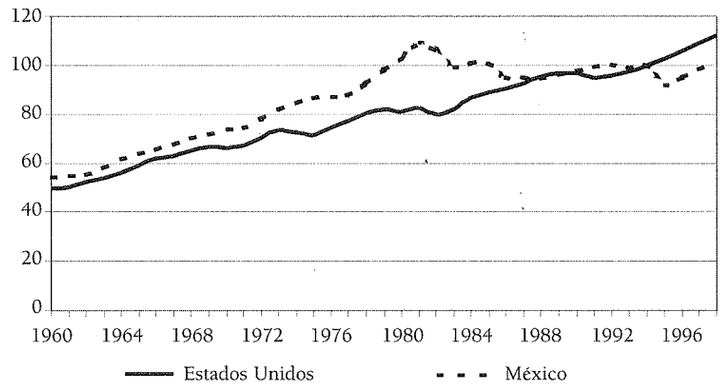
[5] Por el contrario, la reducción arancelaria absoluta por parte de Estados Unidos fue significativamente inferior, aunque también importante en términos relativos.

[6] Se tomó como fuente a Maddison (1995) para medir el PIB per cápita durante 1960-1994 en dólares de 1990. Además se estimó el periodo 1995-1998 sobre la base de las tasas de crecimiento del PIB per cápita (CEPAL, 1999).

no ha podido recuperarse en términos de PIB per cápita, y que en 1998 no ha logrado superar los niveles de inicios de la década de los ochenta. Para el periodo más reciente (véase gráfica 3), destaca que hasta 1987 la economía presentaba una dinámica superior a la de Estados Unidos en términos relativos (1994=100). Desde entonces, particularmente en 1994, el PIB per cápita de la economía mexicana refleja una serie de oscilaciones, aunque se aprecia una tendencia a la baja en comparación con la dinámica desde 1960.

GRÁFICA 3

PIB PER CÁPITA EN DÓLARES DE 1990 (1960-1998) (1994=100)



Fuente: Maddison (1995) y estimaciones con base en CEPAL (1999) para 1995-1998.

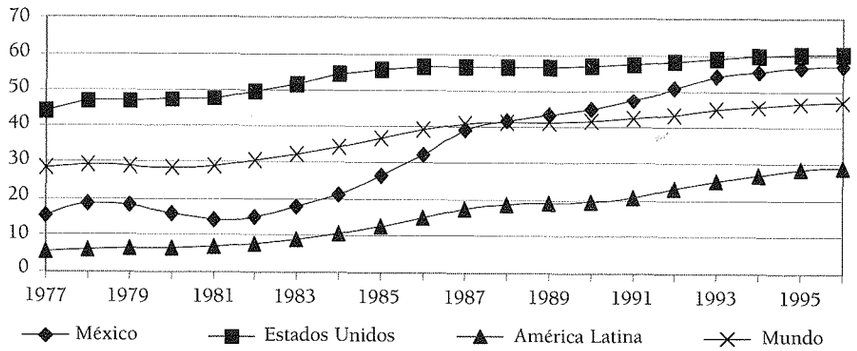
Además de estas tendencias a largo plazo, es relevante concentrarse en los principales cambios estructurales de la economía mexicana, de manera particular en los cambios de la estructura comercial. Desde mediados de la década de los ochenta, y en especial desde 1988 con el inicio de la nueva estrategia de desarrollo, se aprecia, por un lado, un relativo control de las principales variables macroeconómicas establecidas por la propia estrategia (control de la inflación y del déficit fiscal), así como el creciente peso de las exportaciones en el PIB total, particularmente con su principal socio comercial, Estados Unidos.

En el contexto de América Latina, México se ha convertido en el exportador más dinámico de la región para el periodo 1977-1996. Mientras que las exportaciones latinoamericanas a la OCDE han sido relativamente constantes —con una participación de alrededor de 5% para el periodo—, la participación de México aumentó de 0.98% de las exportaciones a la OCDE en 1977, a 2.27% en 1996. Otros países latinoamericanos importantes, como Argentina y Brasil, vieron caer de manera significativa su participación en el mismo

periodo.[7] Destaca en el caso de México, a diferencia del resto de las exportaciones latinoamericanas para el periodo, que el contenido tecnológico de las exportaciones mexicanas aumenta en forma significativa, de 15.37% en 1977 a 56.78% en 1996 (véase gráfica 4).[8] La composición de las exportaciones mexicanas de contenido tecnológico medio y alto, en 1996, no sólo se encuentra muy por encima de la de América Latina, sino que incluso presenta niveles semejantes a la de Estados Unidos.

GRÁFICA 4

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CON CONTENIDO TECNOLÓGICO ALTO Y MEDIO SOBRE LAS EXPORTACIONES TOTALES (1977-1996) (PORCENTAJE)



Fuente: CANPLUS (CEPAL).

Las tendencias anteriores se reflejan en la creciente importancia de las exportaciones en la economía mexicana desde finales de la década de los ochenta y en particular desde la crisis de 1994-1995. Como proporción del PIB, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron de 10.71% en 1980, a 18.68% en 1988 y 30.36% en 1995, como resultado de la caída del PIB y por el incremento de las exportaciones y la devaluación durante 1994-1995. Desde esta perspectiva, las exportaciones mexicanas se han convertido en el componente más dinámico del PIB durante la década de los noventa, particularmente desde 1994-1995 (véase gráfica 5).

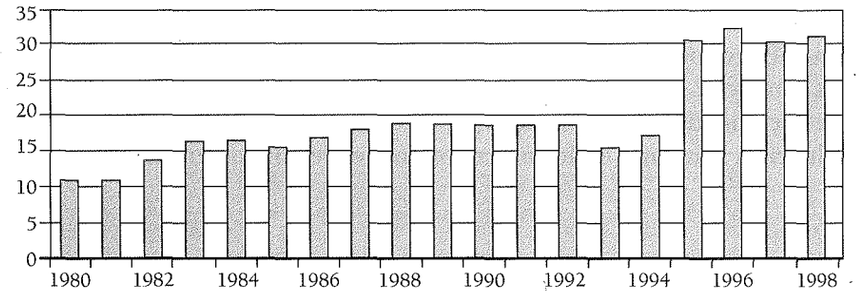
Por consiguiente ¿cuáles son las principales características de las exportaciones e importaciones mexicanas durante la década de los noventa?

[7] Datos elaborados con base en CANPLUS (CEPAL). Argentina y Brasil disminuyeron su participación de las exportaciones totales a la OCDE de 0.51% y 1.04% en 1977 a 0.24% y 0.83% en 1996, respectivamente.

[8] Elaboración propia con base en CANPLUS (CEPAL). La tipología de las exportaciones fue tomada de Péres y Alcorta (1998).

GRÁFICA 5

EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS/PIB (1980-1998) (PORCENTAJE)



Fuente: cálculos propios con base en INEGI (1999).

Los cuadros 1 y 2, los cuales incluyen las actividades de maquila, reflejan algunas de las principales tendencias agregadas del comercio exterior de México.[9] Destaca, por un lado, que las exportaciones mexicanas han aumentado en más de 79 000 millones de dólares durante 1990-1998, para alcanzar 117 405 millones de dólares en 1998. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones presenta un alto dinamismo, con 15.0% para 1990-1998. Destaca, asimismo, que las manufacturas se han convertido en el rubro más dinámico de las exportaciones y han aumentado su participación en las exportaciones en forma significativa.[10] Por último, y en términos generales, es importante distinguir entre los periodos 1990-1993 y 1994-1998. No obstante el importante dinamismo exportador para el periodo 1990-1998 y la inclusión de la maquila desde 1991, como se señaló anteriormente, el segundo periodo presenta una TCPA de 18.0% y de 10.5% para 1990-1993. Lo anterior es notable puesto que desde inicios del TLCAN, y también de la crisis de 1994-1995, el comercio exterior presenta cambios estructurales significativos. Además del generalizado crecimiento de las exportaciones, particularmente a Estados Unidos, la balanza comercial total acumulada se torna positiva durante algunos años del periodo como resultado de la relación comercial con Estados Unidos. Destaca para 1990-1998 y los subperiodos 1990-1993 y 1994-

[9] Es relevante señalar que la fuente (MAGIC/CEPAL) incluye maquila desde 1991, lo cual distorsiona en algunos casos las tendencias y particularmente las tasas de crecimiento.

[10] Las exportaciones manufactureras (incluyendo maquila) aumentaron su participación en las exportaciones totales de niveles inferiores a 30% a principios de la década de los ochenta, a 80.34% en 1993 y a 90.16% en 1998 (Banco de México, véase: http://www.banxico.org.mx). Este tema será tratado con más detalle en las siguientes secciones.

1998 que México sólo realiza un superávit comercial con Canadá y Estados Unidos (véanse cuadros 1 y 2).

Desde la perspectiva anterior, el comercio con Estados Unidos no sólo ha aumentado en forma significativa, sino también se ha convertido en el principal y único socio comercial importante con el que México genera un superávit comercial. Lo anterior ha sido destacado desde 1994 para la generación de reducidos superávits comerciales, no obstante se aprecia desde 1998 una tendencia a aumentar en forma importante el déficit comercial.

Aspectos seleccionados de la organización industrial y económica

El comercio intraindustria entre México y Estados Unidos (1990-1998)

Ante el aumento de las importaciones y exportaciones entre Estados Unidos y México, tal como se ha examinado anteriormente, es importante destacar el tipo de comercio que ha aumentado durante el periodo 1990-1998, en particular desde la entrada en vigor del TLCAN. Una de las características importantes del comercio es su modalidad de comercio intraindustria (León González Pacheco, 1999; Taniura *et al.*, 1988). Con tal objeto se calcularon dos índices: *a)* el índice de comercio intraindustria y, *b)* el índice de comercio intraindustria marginal.

El índice de comercio intraindustria (ICII) de bienes se calculó a cuatro dígitos del Sistema Armonizado (MAGIC, CEPAL) como:

$$B_i = \frac{(X_i+M_i) - \hat{e}X_i - M_i\hat{e}*100}{(X_i+M_i)}$$

donde:

B_i = porcentaje del índice de comercio intraindustria sobre el comercio total

X_i = valor de las exportaciones de la industria i

M_i = valor de las importaciones de la industria i

$\hat{e}X_i - M_i\hat{e}$= comercio intraindustria en la industria i

$X_i + M_i$ = comercio total en la industria i

i = 1,2,3, ...n, donde n es el número de industrias dependiendo del nivel de desagregación.

El índice oscila entre 1, cuando el comercio es completamente intraindustria, y 0, cuando el comercio no tiene componente intraindustrial o es

CUADRO 1

MÉXICO: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES (1990-1998)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
						millones de dólares						
Exportaciones												
Total	38.377	41.197	46.242	51.804	60.524	80.184	95.769	110.201	117.405	641.703	177.620	464.083
Alemania	337	566	487	430	400	517	641	719	1.152	5.249	1.820	3.429
Canadá	233	568	800	1.569	1.534	1.983	2.170	2.156	1.521	12.535	3.171	9.364
Francia	553	620	577	456	426	478	426	430	403	4.369	2.206	2.163
Estados Unidos	30.383	32.802	37.494	42.826	50.976	66.595	80.322	94.161	102.844	538.403	143.505	394.898
Japón	1.450	1.253	902	686	923	954	1.363	1.155	856	9.542	4.292	5.250
Reino Unido	185	228	248	202	276	500	542	664	640	3.484	862	2.622
Subtotal	33.141	36.037	40.508	46.168	54.535	71.027	85.464	99.285	107.416	573.581	155.855	417.726
Resto	5.236	5.160	5.734	5.636	5.989	9.157	10.305	10.916	9.989	68.122	21.765	46.357
Importaciones												
Total	39.191	50.314	64.037	65.340	79.319	74.167	89.432	109.781	125.228	696.809	218.882	477.927
Alemania	1.658	2.330	2.484	2.852	3.101	2.707	3.174	3.902	4.558	26.766	9.324	17.442
Canadá	406	790	1.052	1.175	1.621	1.378	1.743	1.968	2.292	12.425	3.423	9.002
Francia	731	998	1.330	1.105	1.527	984	1.019	1.182	1.430	10.306	4.163	6.142
Estados Unidos	29.247	36.460	45.589	45.284	54.780	55.398	67.445	81.995	93.093	509.290	156.580	352.710
Japón	1.349	2.260	3.359	3.929	4.780	3.690	4.132	4.334	4.553	32.386	10.897	21.489
Reino Unido	593	500	621	593	707	535	679	915	1.056	6.199	2.307	3.892
Subtotal	33.983	43.337	54.436	54.939	66.515	64.692	78.192	94.297	106.982	597.372	186.694	410.678
Resto	5.208	6.977	9.601	10.401	12.804	9.475	11.240	15.484	18.246	99.437	32.188	67.249
Balanza comercial												
Total	-814	-9.117	-17.795	-13.536	-18.795	6.017	6.337	420	-7.823	-55.106	-41.262	-13.844
Alemania	-1.321	-1.764	-1.997	-2.422	-2.701	-2.190	-2.533	-3.184	-3.406	-21.518	-7.505	-14.013
Canadá	-173	-221	-252	393	-87	605	427	188	-771	110	-252	362
Francia	-178	-377	-752	-649	-1.101	-506	-593	-753	-1.027	-5.937	-1.957	-3.979

CUADRO 1 (CONTINUACIÓN)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Estados Unidos	1.136	-3.658	-8.095	-2.458	-3.804	11.197	12.877	12.166	9.751	29.113	-13.075	42.188
Japón	101	-1.006	-2.458	-3.242	-3.857	-2.736	-2.769	-3.179	-3.698	-22.844	-6.605	-16.239
Reino Unido	-408	-273	-373	-391	-431	-35	-137	-251	-416	-2.715	-1.445	-1.270
Subtotal	-842	-7.300	-13.927	-8.770	-11.980	6.335	7.271	4.988	433	-23.791	-30.840	7.048
Resto	28	-1.817	-3.868	-4.766	-6.815	-318	-934	-4.568	-8.256	-31.315	-10.422	-20.892
						participación						
Exportaciones												
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Alemania	0,88	1,37	1,05	0,83	0,66	0,64	0,67	0,65	0,98	0,82	1,02	0,74
Canadá	0,61	1,38	1,73	3,03	2,53	2,47	2,27	1,96	1,30	1,95	1,79	2,02
Francia	1,44	1,51	1,25	0,88	0,70	0,60	0,44	0,39	0,34	0,68	1,24	0,47
Estados Unidos	79,17	79,62	81,08	82,67	84,22	83,05	83,87	85,44	87,60	83,90	80,79	85,09
Japón	3,78	3,04	1,95	1,33	1,53	1,19	1,42	1,05	0,73	1,49	2,42	1,13
Reino Unido	0,48	0,55	0,54	0,39	0,46	0,62	0,57	0,60	0,54	0,54	0,49	0,56
Subtotal	86,36	87,48	87,60	89,12	90,10	88,58	89,24	90,09	91,49	89,38	87,75	90,01
Resto	13,64	12,52	12,40	10,88	9,90	11,42	10,76	9,91	8,51	10,62	12,25	9,99
Importaciones												
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Alemania	4,23	4,63	3,88	4,37	3,91	3,65	3,55	3,55	3,64	3,84	4,26	3,65
Canadá	1,04	1,57	1,64	1,80	2,04	1,86	1,95	1,79	1,83	1,78	1,56	1,88
Francia	1,87	1,98	2,08	1,69	1,92	1,33	1,14	1,08	1,14	1,48	1,90	1,29
Estados Unidos	74,63	72,46	71,19	69,31	69,06	74,69	75,41	74,69	74,34	73,09	71,54	73,80
Japón	3,44	4,49	5,25	6,01	6,03	4,98	4,62	3,95	3,64	4,65	4,98	4,50
Reino Unido	1,51	0,99	0,97	0,91	0,89	0,72	0,76	0,83	0,84	0,89	1,05	0,81
Subtotal	86,71	86,13	85,01	84,08	83,86	87,22	87,43	85,90	85,43	85,73	85,29	85,93
Resto	13,29	13,87	14,99	15,92	16,14	12,78	12,57	14,10	14,57	14,27	14,71	14,07

Fuente: cálculos propios con base en CEPAL (SICM, MAGIC).

CUADRO 2
MÉXICO: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES (1990-1998)
(TASAS DE CRECIMIENTO)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Exportaciones												
Total	38.377	41.197	46.242	51.804	60.524	80.184	95.769	110.201	117.405	641.703	177.620	464.083
Total	—	7,3	12,2	12,0	16,8	32,5	19,4	15,1	6,5	15,0	10,5	18,0
Alemania	—	68,0	-14,0	-11,7	-6,9	29,2	23,9	12,2	60,3	16,6	8,5	30,3
Canadá	—	143,7	40,8	96,0	-2,2	29,3	9,4	-0,6	-29,5	26,4	88,8	-0,2
Francia	—	12,2	-6,9	-21,1	-6,5	12,4	-11,0	1,0	-6,2	-3,9	-6,2	-1,4
Estados Unidos	—	8,0	14,3	14,2	19,0	30,6	20,6	17,2	9,2	16,5	12,1	19,2
Japón	—	-13,6	-28,0	-23,9	34,5	3,3	42,9	-15,3	-25,9	-6,4	-22,1	-1,9
Reino Unido	—	23,1	8,7	-18,5	36,7	81,4	8,3	22,6	-3,7	16,8	2,9	23,4
Subtotal	—	8,7	12,4	14,0	18,1	30,2	20,3	16,2	8,2	15,8	11,7	18,5
Resto	—	-1,5	11,1	-1,7	6,3	52,9	12,5	5,9	-8,5	8,4	2,5	13,6
Importaciones												
Total	—	28,4	27,3	2,0	21,4	-6,5	20,6	22,8	14,1	15,6	18,6	12,1
Alemania	—	40,5	6,6	14,8	8,7	-12,7	17,2	23,0	16,8	13,5	19,8	10,1
Canadá	—	94,6	33,2	11,7	37,9	-15,0	26,5	12,9	16,5	24,2	42,5	9,1
Francia	—	36,5	33,3	-16,9	38,2	-35,5	3,6	16,0	20,9	8,7	14,8	-1,6
Estados Unidos	—	24,7	25,0	-0,7	21,0	1,1	21,7	21,6	13,5	15,6	15,7	14,2
Japón	—	67,5	48,7	16,9	21,7	-22,8	12,0	4,9	5,1	16,4	42,8	-1,2
Reino Unido	—	-15,6	24,1	-4,5	19,2	-24,3	27,0	34,7	15,4	7,5	0,0	10,6
Subtotal	—	27,5	25,6	0,9	21,1	-2,7	20,9	20,6	13,5	458,4	-68,7	120,0
Resto	—	34,0	37,6	8,3	23,1	-26,0	18,6	37,8	17,8	17,0	25,9	9,3

Fuente: cálculos propios con base en CEPAL (SICM, MAGIC).

por completo de carácter interindustrial (véase también Grubel y Lloyd, 1975; León González Pacheco, 1999).

El índice de comercio intraindustria marginal (ICIIM), por otro lado, se define como:

$$\text{MIITC} = (X_t - X_{t-n}) / (M_t - M_{t-n}) \text{ para } M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0$$
$$\text{MIITC} = (Mt - M_{t-n}) / (X_t - X_{t-n}) \text{ para } X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0$$
$$\text{MIITC} = \text{indefinido para } X_t < X_{t-n} \text{ o } M_t < M_{t-n}$$

Basándose en una serie de autores (Hamilton y Kniest, 1991; León González Pacheco, 1999), el ICIIM oscila entre 1, cuando el nuevo comercio se explica completamente como resultado del comercio intraindustria, y niveles cercanos a 0, cuando el comercio intraindustria es insignificante para explicar el crecimiento del comercio. El ICIIM es igual a 0 o infinito cuando las exportaciones o importaciones han disminuido, o cuando no se registra un cambio en el comercio. Con base en lo anterior, los cálculos sobre el comercio intraindustria y el ICIIM son relevantes desde varias perspectivas.

Para el comercio total de México destaca que el aumento del comercio —especialmente en sectores con una alta participación de empresas transnacioales como el automotriz y autopartes, electrónica y confección, entre otros— es crecientemente de carácter intraindustria e incluso intrafirma, aunque en algunos casos no ha sido posible calcular el nivel específico. El comercio intraindustria de México aumentó durante 1990-1998 de 42.92% del comercio total en 1990, a 49.26% en 1998. Empero, la mayor parte de este aumento se da desde 1994. Por un lado, el comercio intraindustria crece en casi seis puntos porcentuales durante 1994-1998, y, con igual relevancia, las industrias con un nivel de comercio intraindustria mayor al 0.5 aumentan de 393 en 1994, a 453 en 1998. De igual forma, el ICIIM aumenta en forma significativa durante 1994-1998, aunque presenta algunas oscilaciones como resultado de la reducción de las importaciones en 1995. Pese a las tendencias anteriores, probablemente la característica más importante de estas actividades —con un índice de comercio intraindustria superior al 0.5— es su creciente participación en las importaciones y exportaciones totales: 47.00% y 49.26% en 1998, respectivamente (véase cuadro 3).

Al igual que con el índice de comercio intraindustria (ICII) total, el ICII con Estados Unidos también aumenta durante 1990-1998, aunque en forma menos pronunciada. Sin embargo, el ICII aumenta destacadamente desde 1994, y en más de 5 puntos porcentuales para alcanzar 47.63% del comercio total con Estados Unidos en 1998. Asimismo, la participación de las importa-

CUADRO 3

MÉXICO: ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIA (1990-1998)

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*
ICII / comercio total	42.92	41.79	41.13	42.35	44.29	45.55	46.10	48.46	49.26
Participación sobre exportaciones de ICII > 0.5 \a	47.70	48.77	49.44	49.37	53.20	47.33	52.64	55.10	59.00
Participación sobre importaciones totales de ICII > 0.5 \a	42.47	39.87	36.45	37.58	40.01	47.88	52.96	48.71	47.00
ICII marginal	—	0.25	0.37	0.23	0.62	0.00	0.98	0.71	0.47
Número de sectores con ICII > 0.5	330	409	405	390	393	457	456	466	453
Número total de sectores considerados	1 242	1 246	1 244	1 240	1 242	1 248	1 248	1 246	1 247

ICII = comercio intraindustria

\a se refiere a todos los sectores a 4 dígitos que presentan un ICII superior a 0.5.

Fuente: León González Pacheco (1999).

ciones de los sectores con un ICII con Estados Unidos superior al 0.5 aumenta notoriamente desde 1994 y se mantiene relativamente constante en torno a la participación de sus exportaciones (véase cuadro 4). En 1998, más de 35% de los sectores considerados —413 sectores a cuatro dígitos del Sistema Armonizado— presentaron un ICII superior a 0.5 y significativamente superior a los sectores antes de la implementación del TLCAN. Por último —considerando que en 1993 no se obtuvieron datos debido a la reducción de las importaciones provenientes de Estados Unidos— el ICII también aumentó en forma importante para explicar el comercio total de México con Estados Unidos y, con excepción de 1995, fue superior a 78% durante 1994-1998.

Las tendencias anteriores son relevantes en el sentido que distinguen con claridad al comercio intraindustria —y probablemente intrafirma, aunque no pueda ser calculado en detalle ante la falta de información— como una de las principales fuentes del aumento del comercio de México con el mundo y particularmente con Estados Unidos. El TLCAN, desde esta perspectiva, sí ha sido significativo para aumentar el comercio intraindustria de México en su totalidad y en especial con Estados Unidos.

Concentración, empleo y salarios reales

Es importante señalar la alta asociación entre las actividades con una alta dinámica exportadora con la IED. Las exportaciones en México, desde 1988, se han convertido en el indiscutido motor de crecimiento de las manufacturas y de la economía en general, y las exportaciones de bienes y bienes y servicios han aumentado su participación en el PIB a niveles superiores a 30% desde 1995. Durante 1994-1995 se aprecia un crecimiento de más de diez puntos porcentuales en ambas variables (véase gráfica 5; Dussel Peters, 2000/b).

Es conveniente detenerse brevemente en el aspecto anterior. El cuadro 5 refleja una serie de características de las principales empresas exportadoras del país, ya sea de capital mayoritariamente extranjero —es decir, con más de 51%— o de participación extranjera —con capital extranjero que puede variar de 0.1% a 100%. Entre las principales características y tendencias para 1993-1998, destacan:

1. Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras —que varía de 264 a 312 empresas durante 1993-1998— concentra en promedio el 51.86% de las exportaciones mexicanas. Si se incluyen las

CUADRO 4

MÉXICO: ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIA CON ESTADOS UNIDOS (1990-1998)

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*
ICII / comercio total	47.20	42.97	40.97	40.87	42.45	43.51	45.17	47.00	47.63
Participación sobre exportaciones de ICII > 0.5 \a	52.47	46.63	48.53	44.18	46.84	46.19	45.05	46.64	45.49
Participación sobre importaciones totales de ICII > 0.5 \a	48.52	39.04	35.76	38.83	37.47	46.87	49.75	50.35	43.54
ICII marginal	—	0.34	0.51	—	0.86	0.04	0.88	0.95	0.78
Número de sectores con ICII > 0.5	305	375	375	372	373	400	396	415	413
Número total de sectores considerados	1 116	1 136	1 148	1 139	1 143	1 165	1 172	1 176	1 179

ICII = índice de comercio intraindustria

\a se refiere a todos los sectores a 4 dígitos que presentan un ICII superior a 0.5.

Fuente: elaboración propia con base en CEPAL (MAGIC) y León González Pacheco (1999).

CUADRO 5
EXPORTACIONES MEXICANAS[a]
(COMERCIO EN MILES DE DÓLARES Y EMPLEO EN MILES)

	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1993-1998*
Maquila							
Exportaciones	21.853.000	26.269.000	31.103.200	36.920.300	45.165.600	52.863.648	31.010.648
Importaciones	16.442.963	20.466.167	26.178.808	30.504.710	36.332.102	42.556.671	26.113.708
Balanza comercial	5.410.037	5.802.833	4.924.392	6.415.590	8.833.498	10.306.977	4.896.940
Empleo	547	601	681	799	938	1.039	492
Principales empresas exportadoras[b]							
Exportaciones	26.008.198	32.010.485	44.811.216	56.794.878	56.976.697	51.074.408	25.066.211
Importaciones	14.017.155	19.014.861	24.292.953	28.605.418	36.618.686	38.004.405	23.987.250
Balanza comercial	11.991.042	12.995.624	20.518.263	28.189.461	20.358.010	13.070.003	1.078.961
Empleo	1.002	994	1.243	1.348	1.276	1.333	330
Principales empresas exportadoras extranjeras[c]							
Exportaciones	7.451.935	10.083.765	12.877.990	20.307.685	22.309.613	22.496.535	15.044.600
Importaciones	6.490.522	8.388.303	10.601.929	14.446.895	17929523,3	18186294,5	11.695.772
Balanza comercial	961.412	1.695.462	2.276.062	5.860.790	4.380.090	4.310.240	3.348.828
Empleo	147	169	216	239	227	232	85
Principales empresas exportadoras con capital extranjero[d]							
Exportaciones	9.384.887	14.220.267	19.341.233	26.034.791	29.378.073	28.651.388	19.266.501
Importaciones	8.139.906	12.659.447	14.241.146	17.844.890	24.550.327	24.103.241	15.963.335
Balanza comercial	1.244.982	1.560.820	5.100.087	8.189.901	4.827.746	4.548.148	3.303.166
Empleo	271	436	450	513	567	597	326
Principales empresas exportadoras nacionales[e]							
Exportaciones	18.556.263	21.926.720	31.933.226	36.487.193	34.667.083	28.577.874	10.021.611
Importaciones	7.526.633	10.626.558	13.691.024	14.158.523	18.689.163	19.818.111	12.291.478
Balanza comercial	11.029.630	11.300.162	18.242.202	22.328.670	15.977.920	8.759.763	-2.269.867
Empleo	855	825	1.027	1.110	1.049	1.101	246

CUADRO 5 (CONTINUACIÓN)

	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1993-1998*
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	51.886.000	60.882.200	79.541.700	95.999.800	110.431.000	117.459.557	65.573.557
Importaciones totales fob (incluye maquila)	65.366.500	79.345.898	72.453.000	89.468.797	109.807.602	125.373.059	60.006.559
Empleo nacional \f	32.534	33.208	33.881	35.226	37.360	38.618	6.083
			Participación porcentual				
Maquila							
Exportaciones	42,12	43,15	39,10	38,46	40,90	45,01	41,49
Importaciones	25,16	25,79	36,13	34,10	33,09	33,94	31,83
Empleo	1,68	1,81	2,01	2,27	2,51	2,69	2,18
Principales empresas exportadoras[b]							
Exportaciones	50,13	52,58	56,34	59,16	51,59	43,48	51,86
Importaciones	21,44	23,96	33,53	31,97	33,35	30,31	29,63
Empleo	3,08	2,99	3,67	3,83	3,42	3,45	3,41
Principales empresas exportadoras extranjeras[c]							
Exportaciones	14,36	16,56	16,19	21,15	20,20	19,15	18,51
Importaciones	9,93	10,57	14,63	16,15	16,33	14,51	14,03
Empleo	0,45	0,51	0,64	0,68	0,61	0,60	0,58
Principales empresas exportadoras con capital extranjero[d]							
Exportaciones	18,09	23,36	24,32	27,12	26,60	24,39	24,60
Importaciones	12,45	15,95	19,66	19,95	22,36	19,23	18,74
Empleo	0,83	1,31	1,33	1,46	1,52	1,55	1,34
Principales empresas exportadoras nacionales[e]							
Exportaciones	35,76	36,01	40,15	38,01	31,39	24,33	33,35
Importaciones	11,51	13,39	18,90	15,83	17,02	15,81	15,60
Empleo	2,63	2,48	3,03	3,15	2,81	2,85	2,83

CUADRO 5 (CONTINUACIÓN)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Importaciones totales fob (incluye maquila)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Empleo nacional[f]	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
			Tasas de crecimiento				
Maquila							
Exportaciones	—	20,2	18,4	18,7	22,3	17,0	19,3
Importaciones	—	24,5	27,9	16,5	19,1	17,1	20,9
Balanza comercial	—	7,3	-15,1	30,3	37,7	16,7	13,8
Empleo	—	9,9	13,4	17,3	17,4	10,7	13,7
Principales empresas exportadoras[b]							
Exportaciones	—	23,1	40,0	26,7	0,3	-10,4	14,5
Importaciones	—	35,7	27,8	17,8	28,0	3,8	22,1
Balanza comercial	—	8,4	57,9	37,4	-27,8	-35,8	1,7
Empleo	—	-0,8	25,0	8,5	-5,3	4,4	5,9
Principales empresas exportadoras extranjeras[c]							
Exportaciones	—	35,3	27,7	57,7	9,9	0,8	24,7
Importaciones	—	29,2	26,4	36,3	24,1	1,4	22,9
Balanza comercial	—	76,4	34,2	157,5	-25,3	-1,6	35,0
Empleo	—	15,0	27,4	10,7	-4,8	2,0	9,5
Principales empresas exportadoras con capital extranjero[d]							
Exportaciones	—	51,5	36,0	34,6	12,8	-2,5	25,0
Importaciones	—	55,5	12,5	25,3	37,6	-1,8	24,2
Balanza comercial	—	25,4	226,8	60,6	-41,1	-5,8	29,6
Empleo	—	60,7	3,3	14,0	10,5	5,3	17,1

CUADRO 5 (CONTINUACIÓN)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
Principales empresas exportadoras nacionales[e]							
Exportaciones	—	18,2	45,6	14,3	-5,0	-17,6	9,0
Importaciones	—	41,2	28,8	3,4	32,0	6,0	21,4
Balanza comercial	—	2,5	61,4	22,4	-28,4	-45,2	-4,5
Empleo	—	-3,6	24,5	8,0	-5,4	4,9	5,2
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	—	17,3	30,6	20,7	15,0	6,4	17,8
Importaciones totales fob (incluye maquila)	—	21,4	-8,7	23,5	22,7	14,2	13,9
Empleo nacional[f]	—	2,1	2,0	4,0	6,1	3,4	3,5

[a] Incluyen exclusivamente a las exportaciones de las principales empresas, de las cuales las extranjeras constituyen una parte.

[b] Para 1993 y 1994 se consideraron 264 y 283 empresas, 302 para 1995, 312 para 1996, 300 para 1997 y 301 para 1998.

[c] Empresas de capital mayoritario extranjero. Para 1993 y 1994 se consideraron 54 empresas, 78 para 1995, 66 para 1996, 72 para 1997, y 74 para 1998.

[d] Empresas con capital extranjero de 0.01% a 100%. Para 1993 y 1994 se consideraron 107 y 140 empresas y para 1995, 1996,1997 y 1998, se consideraron 117, 110 y 112 y 114 empresas, respectivamente.

[e] Empresas de capital mayoritario nacional. Para 1993 y 1994 se consideraron 210 y 229 empresas, 224 para 1995, 246 para 1996, 228 para 1997, y para 1998 231 empresas.

[f] Población ocupada nacional (PEF, 1999). El año 1994 fue estimado con base en la misma fuente.

[g] La suma de las exportaciones de empresas extranjeras, exportadoras con capital extranjero y de exportadoras nacionales no es igual a 100%, debido a que las exportadoras con capital extranjero incluyen empresas de los otros rubros.

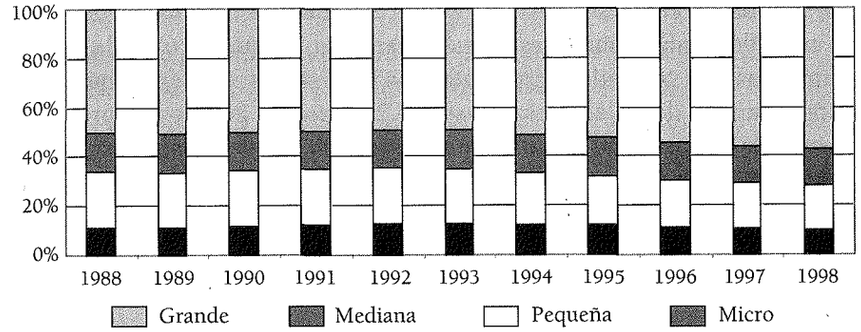
Fuentes: Dussel Peters (2000/a). Elaboración propia con base en Banco de México, Expansión, INEGI (1999) y PEF (1999).

exportaciones de maquila —3 130 empresas en diciembre de 1998—, que representan en promedio 41.49% durante 1993-1998, resulta que, en promedio, el resto de la economía del país apenas si participa con el 6.65% de las exportaciones de México durante 1993-1998. La concentración de las exportaciones va en aumento durante el periodo, pero cae en 1997-1998 particularmente debido a la baja en los precios del petróleo y a los subsecuentes ingresos de Pemex.

2. Son las principales empresas exportadoras extranjeras y de capital mayoritario extranjero las que permiten el crecimiento de las exportaciones en su conjunto. Este grupo relativamente pequeño de empresas extranjeras —que varía de 54 a 78 empresas durante 1993-1998— aumenta su participación en las exportaciones totales, de 14.36% en 1993, a 19.15% en 1998, mientras que cae para las empresas exportadoras nacionales de 35.76% en 1993, a 24.33% en 1998.
3. Una de las características más reveladoras de las principales empresas exportadoras, extranjeras y nacionales, es su discreta participación en el empleo. En promedio, éstas han sumado 3.41% del empleo nacional durante 1993-1998. Así, en promedio, las actividades y empresas que concentran 93.35% de las exportaciones —alrededor de 3 400 empresas, incluyendo a maquiladoras— sólo participan con 5.65% del empleo nacional. Para el mismo periodo, la población ocupada en México aumentó en 8.5 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, incluyendo a las empresas maquiladoras, sólo lo hicieron en 822 000 empleos. Como resultado, 90.36% del empleo generado durante 1993-1998 corresponde a empresas cuyos vínculos con el comercio exterior son mínimos.

Además de la limitada asociación ya establecida entre exportaciones y empleo, una serie de fuentes permiten distinguir algunas de las principales tendencias en torno a la generación de empleo en México. Por un lado, destaca que en los últimos años, desde 1988, las micro, pequeñas y medianas industrias (MIPI), particularmente las microempresas, han presentado una dinámica significativamente inferior a la de las grandes empresas, tanto en términos de generación de empleo como incluso de creación de establecimientos. Estas tendencias son particularmente pronunciadas desde 1993. Por un lado, la tasa de crecimiento promedio anual de la creación de grandes empresas durante 1988-1998 fue de 4.2% y de 2.5% para las MPMI. Sin embargo, el cambio estructural más importante durante el periodo es la creciente participación de las grandes empresas en el empleo manufacturero, o, como contraparte, la disminución por parte de las MPMI. Si hasta 1993 las MPMI participaron con un 50.77% del personal ocupado manufacturero, éste cae a un 42.81% en 1998. Este impresionante cambio estructural refleja que las MPMI han encontrado serias dificultades para integrarse a las actividades económicas desde la implantación del nuevo modelo económico, y en particular desde la crisis de 1994-1995 (véase gráfica 6).

GRÁFICA 6
PERSONAL OCUPADO EN LA MANUFACTURA POR ESTRATO DE INDUSTRIA (1988-1998) (PORCENTAJE)



Fuente: Dussel Peters (2000/a).

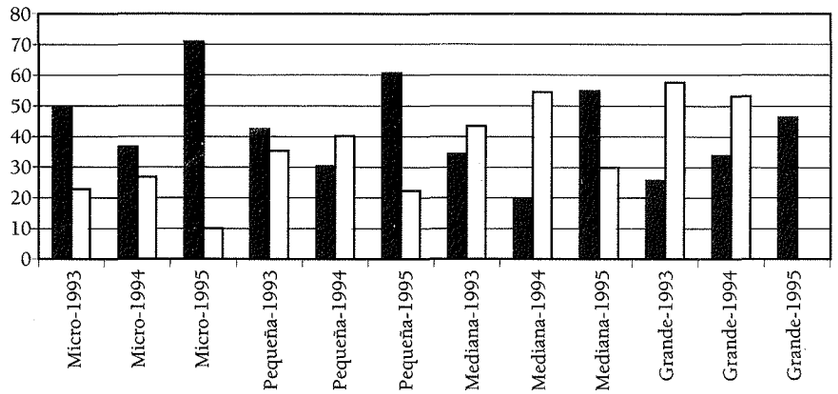
Otras fuentes (Nafin, 1999a, b, c) permiten señalar algunas de las más recientes tendencias de las MPMI desde 1993 y el impacto que ha tenido la crisis de 1994-1995 en este estrato. Estas encuestas realizadas en 1993, 1994 y 1996, basadas en una muestra representativa de 3 500 empresas de diferentes tamaños y especialmente del sector manufacturero en más de 67 ciudades del país, es reveladora desde varias perspectivas. Por un lado, se aprecia en general una alta asociación positiva entre el tamaño de las empresas, su producción y/o ventas, su orientación exportadora y su acceso al sistema financiero (tanto solicitud como obtención de los respectivos créditos) (Nafin, 1999c: 29). En 1993, sólo 4.1%, 11.3%, 21.8% y 53.2% de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, respectivamente, que aumentaron su producción y/o ventas exportaron, mientras que en las que disminuyeron su actividad los porcentajes son significativamente inferiores. En 1993, más de la mitad de las empresas encuestadas ya tenían importantes problemas de liquidez.

La encuesta señalada (Nafin, 1999a, b, c) permite observar algunas de las principales limitaciones de las MPMI. En orden de importancia, las MPMI indicaron que los principales elementos para incrementar la competitividad son:

a) mejorar sus precios, *b*) una menor tasa de interés, *c*) disminuir la carga fiscal, *d*) mejorar insumos, y *e*) mejorar su servicio (Nafin, 1999c: 40ss.). De igual forma, las principales medidas gubernamentales que pudieran alentar a las respectivas actividades según las MPMI, fueron: *a*) disminuir impuestos y obligaciones, *b*) reducir la inflación, *c*) proporcionar financiamiento, *d*) otorgar incentivos fiscales, y *e*) estabilizar la paridad cambiaria.

Los temas anteriores son relevantes puesto que las MPMI han efectuado importantes esfuerzos durante los últimos años para enfrentarse a los nuevos desafíos nacionales e internacionales. En la actualidad, 49.4% de las microempresas lleva a cabo algún tipo de control de calidad, y aumenta según el tamaño de las empresas hasta 86.2% en las grandes. Los planes de inversión en 1996 también manifiestan estos cambios, ya que 24.67% de las microempresas han señalado incrementar sus inversiones, tendencia que crece según el tamaño de las empresas hasta 45.2% para las grandes empresas. El aumento de la capacidad instalada y el mejoramiento de los sistemas de comercialización de bienes y servicios son los principales objetivos de estas inversiones (gráfica 7).

GRÁFICA 7
EMPRESAS GANADORAS Y PERDEDORAS POR ESTRATOS
(1993-1995)

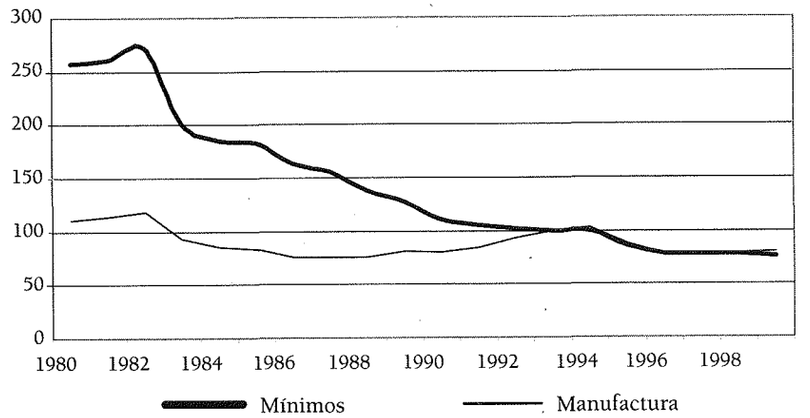


Fuente: Elaboración propia con base en Nafin (1999a, b, c).

En general, 83.9% de los empresarios no recibió asesoría para hacer frente a la crisis de 1994-1995, y las principales mediadas tomadas fueron: *a*) ninguna (19.2%), *b*) recorte de personal (14.7%), *c*) negociación con proveedores (12.6%) y *d*) reducción de precios (10.9%). Destaca que particularmente las empresas de menor tamaño no tomaron medida alguna, mientras que tampoco lo hizo sólo 1.54% de las grandes.

Por último, es sustantivo señalar algunas tendencias en torno a los salarios reales en México. Desde 1980, los salarios reales —tanto mínimos como para el sector manufacturero en su conjunto— han descendido de manera constante y se encuentran muy por debajo de sus niveles de 1980. En general, de igual forma, esta tendencia ha continuado desde 1994 con la entrada en vigor del TLCAN. Los salarios mínimos reales, que siguen constituyendo un punto de referencia de gran importancia para el ingreso de los hogares mexicanos —31.34% de los hogares mexicanos recibió de cero a dos salarios mínimos en 1996, y 41.99% de los hogares menos de cinco salarios mínimos en 1996—, en general han disminuido constantemente desde 1980. La gráfica 8 refleja que los salarios mínimos, tomando como base 1993 (y con la intención de comparar el periodo anterior y posterior a la implementación del TLCAN), se han desplomado en 1995 y 1996, y sólo han logrado recuperarse ligeramente desde 1998. Se observan también tendencias muy similares para los salarios reales en el sector manufacturero, el motor de crecimiento de la economía mexicana, como resultado de su orientación exportadora. Es además significativo señalar que en ambos casos los niveles salariales reales se encuentran, en 1999, muy por debajo de sus niveles de principios de la década de los ochenta.

GRÁFICA 8
SALARIOS REALES
(1980-1999) (1993=100)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL.

Conclusiones

En términos macroeconómicos, la estrategia iniciada en 1988 ha sido capaz de controlar la inflación, el déficit fiscal y la atracción de inversión extranjera. Las políticas comerciales e industriales, de igual forma, han sido coherentes desde 1988 y —basadas en una visión de política horizontal y sin incurrir en gastos, lo cual implicó desmantelar los mecanismos desde la década de los ochenta— han logrado éxitos significativos: durante 1988-1998, las exportaciones aumentaron de 20.1 mmd a 117.5 mmd de dólares. Así, las exportaciones de bienes y servicios crecieron del 5.15% del PIB a 31.25% durante 1988-1998 y se han convertido en el indiscutible motor de la economía mexicana, mientras que el mercado doméstico se encuentra, en términos reales, en condiciones semejantes a las de finales de los ochenta. Las exportaciones manufactureras en 1998 representaron 90.57% de las exportaciones totales. Además, la productividad del trabajo del sector manufacturero ha aumentado, durante 1988-1996, en 24.8%, mientras que el total de la economía lo hizo en sólo 5.72%. Estas tendencias, entre muchas otras, han justificado continuar con las políticas económicas iniciadas en 1988, no obstante la crisis de 1994-1995 (World Bank, 1998), e incluso plantear una segunda generación de reformas.

No obstante estos logros macroeconómicos y de política industrial y comercial en sus propios términos, ésta ha destacado por una dramática polarización de la industria mexicana desde 1988 y por generar condiciones que, a mediano y largo plazo, parecieran no ser sustentables desde una perspectiva estrictamente económica. La principal problemática estructural de la manufactura mexicana se refiere a que, particularmente desde 1988 y como resultado de la estrategia seguida desde entonces, el sector requiere cada vez mayores importaciones netas para continuar con un crecimiento en términos del PIB, el cual tiene que ser financiado por otros sectores de la economía mexicana. Así, el déficit comercial de las manufacturas —sin incluir la maquiladora— aumentó en forma significativa desde 1988 y significó 44% de su PIB en 1994, o alrededor de 32 mmd de dólares. La falta de capacidad de este sector para generar condiciones propias de financiamiento a mediano y largo plazo resultó en la crisis de 1994-1995. Desde entonces, las mismas estructuras y la organización industrial del sector se han mantenido intactas y, ante la aparente recuperación económica desde 1996, vuelve a surgir el tema del déficit comercial y en cuenta corriente (De María y Campos, 1999).

La polarización señalada con anterioridad se aprecia en el nivel de empresas, ramas y regiones. Al nivel de empresas, alrededor de 300 empresas exportaron durante 1993-1998 en promedio 51.86% de las exportaciones.[11] Al nivel de ramas, en 1996 sólo cinco ramas (automotriz, autopartes, aparatos electrónicos y eléctricos, y agricultura) representaban el 40.8% de las exportaciones. Para el mismo periodo, el sector manufacturero, sin incluir a la maquila, había contribuido con 77.9% del aumento de las exportaciones de bienes, y las cinco ramas líderes con 42.6%. En el ámbito regional, la polarización resultante desde 1988 ha generado que un grupo de entidades federativas en México se haya integrado con éxito en el mercado mundial vía exportaciones, en particular las del norte del país, mientras que el resto, en especial aquéllas localizadas al sur del país, no se hayan incorporado a este proceso desde 1988 (Ruiz Durán y Escamilla, 1997).

Las tendencias anteriores indican una profunda y creciente polarización de la economía mexicana que ha resultado en una creciente desintegración de los encadenamientos productivos de los sectores más dinámicos de la manufactura con el resto del país. Aunado a su alta intensidad de capital y al comercio intrafirma de las industrias más dinámicas (Dussel Peters, 1999; Ros, 1991), el sector manufacturero destaca desde 1988 por una mínima generación de empleos y, en general, por un reducido proceso de aprendizaje que permita, a mediano y largo plazo, generar condiciones endógenas de crecimiento. Lo anterior también se refleja en el cuadro 5: mientras que las principales empresas exportadoras y las maquiladoras exportan en promedio 94.35% de las exportaciones de bienes y servicios, sólo participan en promedio con 5.59% de la población económicamente activa mexicana, para el mismo periodo. Desde esta perspectiva, y como otra de las principales características del nuevo modelo de desarrollo seguido, los principales sectores y empresas exportadoras participan en forma secundaria en el empleo, y durante 1993-1998 sólo crearon 13.51% del mismo.

Como resultado, las micro, pequeñas y medianas empresas no se han integrado al proceso de globalización vía exportaciones y se encuentran desvinculadas del sector dinámico y exportador de la economía. Si alrededor de 300 empresas y las industrias maquiladoras realizan en promedio 94.35% de las exportaciones nacionales durante 1993-1998, más de 2 100 000 de empresas —incluyendo a las 138 835 industrias según el último Censo de 1994— participan con 5.65% de las exportaciones en promedio para el periodo.

Las tendencias anteriores implican que, no obstante el relativo éxito de la política industrial en sus propios términos, el sector manufacturero y

[11] Si se incluyen las empresas maquiladoras, estas 300 empresas aproximadamente y las maquiladoras concentraron en promedio 94.35% de las exportaciones durante 1993-1998, con una tendencia a la alza durante 1993-1997 (véase cuadro 5).

exportador no ha generado condiciones endógenas de crecimiento que permitan un crecimiento sustentable a mediano y largo plazo, particularmente debido a su desvinculación con el resto de la economía. Esto es en especial cierto para las micro, pequeña y mediana empresas, que prácticamente no participan en el comercio exterior y las exportaciones, base del crecimiento desde 1988.

El TLCAN, como se subrayó en varias de las secciones de este documento, ha sido fundamental para permitir la nueva dinámica exportadora de México, aunque también es importante destacar que el TLCAN reforzó tendencias que ya se habían iniciado, al menos desde finales de la década de los ochenta, con el planteamiento de la nueva estrategia de crecimiento basada en las exportaciones manufactureras privadas. El caso de la industria electrónica, así como de las industrias de autopartes y automotriz, entre muchas otras, reflejan el creciente grado de integración de la economía mexicana a la estadounidense.[12] Estos sectores han permitido el crecimiento exportador y del PIB de la economía en su conjunto, con un alto grado de comercio intraindustria y de creciente contenido tecnológico, como se examinó en detalle. En estos casos, por ejemplo, la economía mexicana ha sido altamente funcional para la estadounidense, puesto que ha permitido aumentar el grado de competitividad de la industria de ese país, y en particular ante los retos de las economías asiáticas (véase el caso de la electrónica). Es decir, estos segmentos de la economía mexicana se han convertido en parte íntegra de la cadena de valor agregado de la economía estadounidense. Por último, bajo este rubro, el cambio estructural en la relación comercial entre Estados Unidos y México se manifiesta de manera importante en el superávit comercial que ha realizado México desde 1995.[13] Es de esperarse a mediano plazo que estas tendencias continúen en estos segmentos de la economía mexicana.

Además de estos aspectos positivos en los términos propios señalados por el TLCAN, es importante hacer una serie de señalamientos más puntuales. Por un lado, el tratado no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana. Si bien el TLCAN ha permitido canalizar parte importante de la producción mexicana a Estados Unidos, también ante la

[12] Para un estudio detallado de las industrias automotriz, de la confección, farmacéutica, farmoquímica y electrónica, entre otras, véase Ruiz Durán *et al.* (1996); Dussel Peters *et al.* (1997); Dussel Peters (1999, 2000/b).

[13] No existe certidumbre si este alto superávit se sostendrá a mediano plazo al recuperarse la economía doméstica y elevarse la demanda interna de productos importados. Por el momento, y como se analiza en el documento, este superávit ha sido crucial desde una perspectiva macroeconómica, ya que México mantiene altos déficits comerciales respecto del resto de sus socios comerciales.

crisis de 1994 y la constante caída de la demanda efectiva en México, no podrá resolver problemas estructurales como la generación de empleo, la falta de encadenamientos de estas actividades exportadoras con el resto de la economía, el aumento de los salarios reales en forma significativa, así como, en general, procesos de aprendizaje que van mucho más allá de relaciones estrictamente económicas. Es importante destacar que sí han existido numerosos casos de empresas mexicanas que han sabido integrarse a estos nuevos encadenamientos mercantiles globales. Empero, en el ámbito sectorial y macroeconómico destaca que el sector exportador mexicano, por el momento, todavía no ha sabido generar condiciones endógenas de crecimiento y, hasta ahora, requiere altas y crecientes importaciones para mantener su nivel de crecimiento en el PIB y las exportaciones.

Lo anterior es importante ya que nos lleva a una curiosa paradoja: mientras que las empresas exportadoras (particularmente las extranjeras) se relacionan con los procesos globales de menor intensidad de capital, en el contexto de la economía mexicana representan actividades de alta intensidad de capital. Esto explica su discreta participación en el empleo y también su reducida capacidad de arrastre para absorber una parte significativa del aumento de la población económicamente activa. De igual forma, y como se examinó en varios casos en el documento, los salarios reales de las actividades altamente exportadoras, como es el caso de la electrónica, son en términos absolutos superiores a los de la media de la economía mexicana. Sin embargo, considerando su limitada participación en la economía en su conjunto, no son suficientes para elevar los salarios de la economía total. Es más, los salarios reales en estas actividades exportadoras han disminuido desde 1994. Desde esta perspectiva, las exportaciones en México no se asocian necesariamente con aumentos significativos en el empleo y los salarios reales. Así, la economía mexicana desde 1994 no se ha recuperado en forma significativa con respecto al PIB per cápita y salarios reales. Estos aspectos tendrán que ser analizados con mucho más detalle en el futuro.

Desde esta perspectiva, e independientemente del "blindaje macroeconómico" que la estrategia ha brindado a la economía desde 1988, todavía persisten importantes deficiencias económicas, incluyendo una creciente polarización y fragilidad de la economía en general, un sector financiero incapaz de financiar al sector productivo, crecientes limitaciones para vincular a los sectores dinámicos y exportadores de la economía con el resto de la misma, así como efectos positivos en la generación de empleo, mayores salarios y procesos de aprendizaje. Son indiscutibles los logros del segmento de la economía orientado hacia el comercio exterior. No obstante, el resto de la economía, en particular las empresas, ramas, sectores y regiones orientados

hacia el mercado nacional, todavía no se ha incorporado a esta dinámica desde 1988.

Bibliografía

Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica.

Blanco Mendoza, Herminio (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México.

_____ (1996), "Inauguración de la Convención Nacional de Industriales 1996," ciudad de México, 18 de noviembre.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) (1992), "Estructuras institucionales y mecanismos de promoción de exportaciones, Las experiencias de México y Colombia" (LC/L.722), Santiago de Chile, CEPAL.

_____ (1999), "Síntesis del estudio económico de América Latina y El Caribe, 1988-1999", anexo estadístico, Santiago de Chile, CEPAL.

_____ (2000), "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe", Informe 1999, Santiago de Chile, CEPAL.

Clavijo Quiroga, Fernando, Manuel Fernández Pérez, Eduardo Pérez Motta y Fernando Sánchez Ugarte (1994), *La política industrial en México*, México, Secofi/El Colegio de México/ITAM/Concamin.

Córdoba, José (1991), "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos*, núm. 158, pp. 31-49.

De María y Campos, Mauricio (1999), "Necesidad de una nueva política industrial para el México del siglo XXI", México, Centro Lindavista.

Dussel Peters, Enrique (1997), *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, México, JUS/UNAM.

_____ (1999), *Industrial Policy, Structural Change in Mexico's Manufacturing Sector and Economic Sustainability*, San Diego, Center for US-Mexican Studies, University of California (en preparación).

_____ (2000a), *El impacto del TLCAN en la economía después de 5 años de su implementación*, aprobado para publicarse, pp. 115.

_____ (2000b), *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne & Rienner, (aprobado para publicarse), pp. 300.

_____ (1997), Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (eds.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, México, JUS/UNAM/Fundación Friedrich Ebert.

Edwards, Sebastian y Shahid Javed Burki (1995), "Latin America after Mexico: Quickening the Pace", Washington, D.C., Banco Mundial (mimeo).

Ibarra Muñoz, David (1995), "El trauma devaluatorio", Seminario Propuestas para México, UNAM-Facultad de Economía, pp. 15-26.

_____ (1996), *¿Transición o crisis?*, México, Nuevo Siglo Aguilar.

Gurría Treviño, José Ángel (1994), "Flujos de capital: el caso de México", Serie Financiamiento del Desarrollo 27, CEPAL.

Grubel, Herbert and P.J. Lloyd (1975), *Intraindustry Trade*, Nueva York, McMillan Press.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (1999), Banco de Datos INEGI, México, INEGI, actualizado en diciembre.

León González Pacheco, Alejandra (1999), "El comercio intraindustrial en México 1990-1998", tesis de Licenciatura, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

Maddison, Angus (1995), *Monitoring the World Economy*, París, OCDE,

Martínez, Gabriel y Guillermo Fárber (1994), *Desregulación económica (1989-1993)*, México, Fondo de Cultura Económica.

Máttar, Jorge (1991), "Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988", *Economía Mexicana*, núms. 9-10, pp. 33-56.

_____ (1998), "Promoción de las exportaciones en México", *Integración & Comercio*, vol. 2, núms. 4-5, pp. 195-236.

Nadal Egea, Alejandro (1989), "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 1, pp. 30-35.

Nafin (Nacional Financiera), *Informe Anual (para los años 1989-1997)*,México, Nafin.

_____ (1999a), *La empresa mexicana frente al reto de la modernización, Fase I, 1993*, México, Nafin.

_____ (1999b), *La empresa mexicana frente al reto de la modernización, Fase II, 1994*, México, Nafin.

_____ (1999c), *La empresa mexicana frente al reto de la modernización, Fase III, 1995*, México, Nafin.

PEF (Poder Ejecutivo Federal) (1989), *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, México, PEF.

_____ (1995), *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, PEF.

_____ (1996), *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1995-2000)*, México, PEF.

_____ (1999), *Quinto Informe de Gobierno*, México, PEF.

Peres Núñez, Wilson (1999), "Un decenio de planeación industrial en México, 1979-1988, Análisis y evaluación", San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies (mimeo).

Péres, Wilson y Ludovico Alcorta (1998), "Innovation Systems and Technological Specialization in Latin America and the Caribbean", *Research Policy*, núm. 26, pp. 857-881.

P-US (President of the United States) (1997), *Study on the Operation and Effects of the North American Free Trade Agreement*, P-US, Washington, D.C.

Ros, Jaime (1991), *Industrial Organization and Comparative Advantage in Mexico's Manufacturing Trade*, Hellen Kellogg Institute for International Studies (Working Paper, 155).

Ruiz Durán, Clemente y Francisco Escamilla (1997), "Lo territorial como estrategia de cambio", en Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (eds.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, México, JUS/UNAM, pp. 433-463.

_____, Enrique Dussel Peters y Taeko Taniura (1997b), *Changes in Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization*, Japón, Institute of Developing Economies (Joint Research Program Series, 120), 254 pp.

Sánchez Ugarte, Fernando (1993, "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, pp. 539-543.

Sánchez Ugarte, Fernando, Manuel Fernández Pérez and Eduardo Pérez Motta (eds.) (1994), *La política industrial ante la apertura*, México, Fondo de Cultura Económico/Secofi.

Secofi, (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1985), *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña*, México, Secofi.

_____ (1988), "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria", *Diario Oficial de la Federación*, 26 de enero.

_____ (1989), *Memoria de Actividades 1983-1988*, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, México, Secofi.

_____ (1993), "Decreto por el que se Promueve la Organización de Empresas Integradoras", *Diario Oficial de la Federación*, 7 de mayo.

_____ (1994), "Informe Especial de Avances de los Programas Sectoriales para el Mejoramiento de la Productividad", Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, México, Secofi.

Serra Puche, Jaime (1994), *La nueva política industrial de México*, México, Secofi.

Taniura, Taeko, Claudia Schatan y Jorge Máttar (1998), *Intraindustry and Intrafirm Trade Between Mexico and the United States: The Autoparts, Electronics and Secondary Petrochemical Industries*, Japón, Institute of Developing Economies (Joint Research Programme Series, 97).

Ten Kate, Adriaan (1985), "Promoción de exportaciones y ajustes en la política comercial", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, pp. 1027-1030.

World Bank, Mexico (1998), *Enhancing Factor Productivity Growth*, World Bank, Washington, D.C.

Zedillo, Ernesto (1994), "La propuesta económica de Ernesto Zedillo", palabras de Ernesto Zedillo Ponce de León, candidato del Partido Revolucionario Institucional a la Presidencia de la República, en el foro Crecimiento Económico para el Bienestar Familiar, en la ciudad de México, 6 de junio.