

9. EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN MÉXICO A PARTIR DE LOS 1980

Agustín Andrade Robles¹

Introducción

El periodo que se aborda en este capítulo corresponde a lo que al inicio del libro en el capítulo 1 se definió como V Kondratiev ascendente. En esos años se instaló un nuevo paradigma tecnológico y se produjo un fuerte desplazamiento de la frontera tecnológica internacional. Se estructura un nuevo patrón industrial y hay un cambio decisivo en la división internacional del trabajo. La generalidad de los países en desarrollo como México no pudieron mantener el paso y se insertan de manera pasiva a la economía global, con bajo desempeño económico. Un factor decisivo que dio lugar a ese resultado fueron las políticas neoliberales que se impusieron a los países que salieron debilitados del periodo previo de sustitución de importaciones.

En ese marco el capítulo analiza la transformación del sector manufacturero mexicano. Para efectuar ese análisis debe tenerse presente la reorientación en la participación del Estado en la economía, mediante la nueva política económica y la formación de un nuevo bloque de poder. La hipótesis sobre la que se elaboró el capítulo señala que la transición de una modalidad de producción manufacturera dirigida al mercado interno a otra de economía abierta inmersa en un proceso de globalización de la economía mundial, resultó fallido pues la economía nacional no recuperó su capacidad de crecimiento. La exposición se ordena en cuatro apartados. El primero aborda la redefinición del papel del estado, especificando las repercusiones generales en la industria. Luego viene la discusión del cambio de política industrial y la secuencia que siguió en su vía desreguladora. En seguida abordamos la situación del sector manufacturero y luego el comportamiento de la inversión.

¹ Es Licenciado en Economía y profesor de la academia de INAE y Economía Mexicana, ambas en la Facultad de Economía de la UNAM. Contacto: agustin_economia@hotmail.com

1. Redefinición de la participación del Estado en la economía y en el sector manufacturero

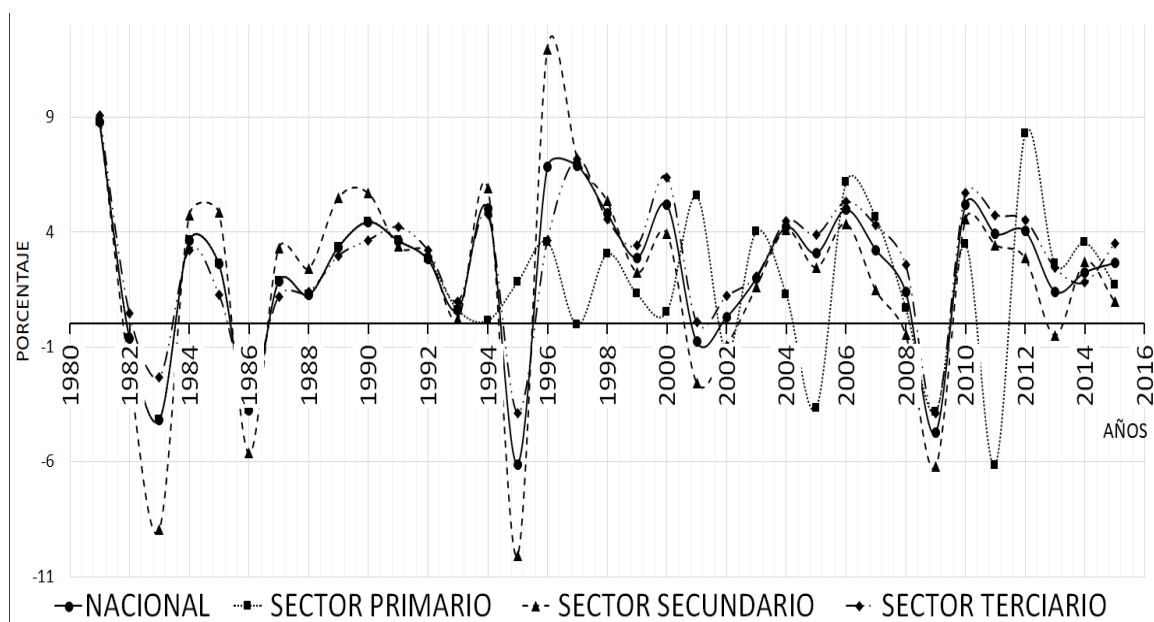
El año de 1982 es significativo para la economía mexicana, debido al estallamiento de la crisis estructural, que obligó al gobierno de México a dar un golpe de timón en el manejo de las estructuras económicas, políticas y sociales que se había desarrollado desde la segunda posguerra.

El quiebre de las condiciones de reproducción del capital, significó para la economía mexicana un cambio estructural en su desarrollo, que no logró afianzar las condiciones necesarias para un proceso exitoso de reproducción, ello se puede atestiguar con el comportamiento de algunas variables macroeconómicas a lo largo de los 35 años de vigencia del modelo impulsado en México.

El Producto Interno Bruto (PIB) global y de los distintos sectores de la economía mantiene una baja tasa de crecimiento, además de que su comportamiento es errático, tal como se puede apreciar en la (gráfica 1); mientras que el PIB per cápita mantiene un crecimiento de 0.29% de 1980 al 2000 y de 1.11% de 1992 a 2010, es decir, el crecimiento anualizado durante el período neoliberal es de 0.71%, la productividad del trabajo durante la etapa que va de 1983 a 2015 es de 2.2%, que comparada con 3.5% del periodo anterior 1951-1982, representa una caída de un tercio. Por su parte, la inversión total mantiene un crecimiento marginal de 1982 a 2014, con una tasa de 1.4%, observándose una disminución sustancial de la participación del sector público en dicho rubro (véase gráfica 3).

Ante la aparición de la crisis de 1982, se instrumentó un cambio de rumbo en la vida económica nacional, ante lo cual, el Estado se vio obligado a redefinir su participación en la economía de tres formas distintas: la primera se vincula a la disminución de su participación en el proceso productivo, mediante una drástica disminución de su inversión que pasa de 45% en los primeros años de la década de los 1980 a 20% en los 1990; otro factor que obligó al retiro de Estado de la actividad económica se refiere a la disminución en la captación de recursos petroleros, dada la caída de sus precios internacionales y su renta; un tercer factor se inscribe en los acuerdos con los organismos financieros internacionales, que obligaron al gobierno mexicano a reestructurar sus finanzas para alcanzar un equilibrio en su ingreso y gasto, lo cual, incide en la reducción de sus inversiones.

Gráfica 1. Tasa de crecimiento anual producto interno bruto nacional y por sector de actividad económica México 1980-2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica,SCNM-INEGI_ URL <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Dichas limitaciones de su participación en la estructura productiva y la necesidad de hacerle frente a la crisis lo obligaron a instrumentar una nueva política económica, que tuvo como fin, poner un freno a la caída de la economía y a partir de ello, lograr un nuevo crecimiento que permitiera la inserción de México en el mercado mundial de manera eficiente y con un grado de productividad aceptable.

Para lograr dichos objetivos se introdujo una política económica compuesta de instrumentos de corto plazo tales como: la política monetaria, fiscal y de “racionalización” del gasto público; una política de planes, programas y pactos que pretendían superar el estancamiento económico y permitir una nueva etapa de crecimiento y la política de cambio estructural, que tuvo como propósito acabar con la protección y regulación que existió en la economía desde finales de la década de los cuarenta.

Los primeros dos instrumentos, se concibieron para amortiguar la caída de la economía, permitir su recuperación y ulterior crecimiento. Las Reformas Estructurales, tenían como propósito el cambio de rumbo de la economía, es decir, sepultar las viejas formas de industrialización, propias del modelo de Sustitución de Importaciones (ISI), para reemplazarlo por otro vinculado a la economía mundial en una nueva fase de desarrollo, sin embargo,

dichos propósitos no se lograron del todo- Los frutos más significativos de dicho proyecto fueron: el control de la inflación, el equilibrio fiscal y un crecimiento significativo del sector externo, sin embargo; se abortó la posibilidad del desarrollo de una fase de industrialización que contemplará el uso de nueva tecnología y permitiera alcanzar el objetivo de mayores tasas de productividad, ello sólo fue posible en algunos sectores de la producción manufacturera vinculados al sector externo excluyendo a más de 90% de los sectores industriales.

Otro expediente pendiente en la instrumentación de las políticas públicas se refiere a la inversión en educación e infraestructura, rubros indispensables para el elevamiento de la productividad. A diferencia de México, en los países nórdicos y asiáticos el Estado participó de manera activa en el desarrollo de conocimiento de primer orden que impactaron de manera positiva el mejoramiento de la tecnología (este fue el caso de los “tigres asiáticos” Hong Kong, Singapur, Taiwán, República de Corea) sin llegar a cambios de fondo en la estructura tecnológica (cambios paramétricos, de explotación o arquitectónicos). Para lograr dicho proceso se requiere la decodificación y recodificación de la tecnología, lo que no es posible sin la transformación del sistema educativo y la participación del Estado.

El tercer eje de la redefinición del Estado, se refiere a lo que en términos gramscianos se denominaría los cambios en la élite en el poder y la aparición de un nuevo *establishment*, es decir, el relevo generacional de la vieja clase política, que se ve renovada por jóvenes predominantemente economistas, que obtuvieron sus títulos de maestría y doctorado al extranjero, (Harvard, MIT, Yale, Columbia, Chicago y Boston) ello les permite obtener una alta calificación académica en el modelo teórico predominante que se puede catalogar como neoclásico en una vertiente monetarista y neoliberal,² que será el que sustituya al paradigma fordista-keynesiano como teoría dominante.

Dichos economistas, regresan al país a poner en práctica la teoría y los postulados aprendidos en dichas universidades, ello trajo consigo un reacomodo en el aparato estatal, debido a que lograron copar sectores claves de la toma de decisiones, tales como: La secretaria de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Programación y Presupuesto, Secretaría de Economía y el Banco de México.

El diseño, aplicación e instrumentación del nuevo proyecto económico que se inició a partir del Gobierno de José López Portillo (JLP) fue ejecutado según Salas-Porrás (2014) por un pequeño grupo de jóvenes entre los que predominaban economistas, conformado por 127

² En dichas universidades los futuros funcionarios públicos mexicanos se instruyeron en el procesamiento de información y la elaboración del conocimiento “a través de modelos matemáticos que implicaron una visión abstracta de la economía y del mercado (...), y elaboraron sus tesis sobre la realidad mexicana en la que predominaba una orientación cuantitativa en el estudio de la economía” (Salas-Porrás, op. cit.: 295).

funcionarios públicos de los que 22 sobresalen por su participación en la nueva estrategia.³

Los funcionarios públicos que fueron identificados como los que participaron más activamente en la construcción del proyecto neoliberal y en la transformación de las instituciones públicas. (...) De ellos 13 alcanzaron el nivel de secretarios de en una o más secretarías de éstos, seis fueron en algún momento de su carrera políticos secretarios de Hacienda, desde donde propusieron y aplicaron políticas monetarias y presupuestales que ponían el acento en la austeridad fiscal y el repliegue del estado en la esfera económica, tres encabezaron la secretaría responsable de la planeación económica (...) en donde se planeó la estrategia de liberalización, se negociaron y administraron hasta la fecha los tratados de libre comercio e inversiones privadas; 3 fueron secretarios de energía y contribuyeron junto con cuatro directores de PEMEX en el período a la creciente apertura del sector así como al diseño de los contratos e inversiones privadas; dos de los “22 funcionarios clave” (Agustín Cartens y Guillermo Ortiz) fueron gobernadores del Banco de México desde donde promovieron una mayor autonomía de esta institución a fin de evitar una politización en la definición de políticas monetarias cambiarias y financieras (Salas-Porras, 2014: 292-293).

El otro vértice que permite cerrar la pinza del bloque dominante se refiere al sector empresarial, que en el marco de las transformaciones de la economía mexicana de la década de los 1980 desempeñó los intereses y objetivos de dicho sector, siendo representado por organizaciones patronales como: el Consejo Mexicano de Negocios que es la cúpula de cúpulas de dicho sector y está constituida por los 50 empresarios más ricos e influyentes del país, (hasta fechas recientes se han incluido a mujeres en dicha organización como: Blanca

³ Dentro de la tecno burocracia que aplicaron el nuevo modelo los siguientes funcionarios públicos sobresalen: Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo ambos expresidentes de México, los secretarios de estado; Pedro Aspe (Secretario SHCP), Jaime Serra Puche (Secretario SHCP por unos días), Herminio Blanco (secretario de SECOFI), José Ángel Gurria (Secretario SHCP), Francisco Gil Díaz (Secretario SHCP), Luis Téllez (secretario de Comunicaciones), Guillermo Ortiz Martínez (Secretario SHCP), Carlos Ruiz Sacristán (Secretario de SCT) Luis Videgaray (Secretario SHCP), José Antonio Meade (Secretario SHCP y de Relaciones Exteriores), Jesús Reyes Heróles (Secretario de Energía y director de PEMEX), Agustín Cartens (Secretario SHCP y Gobernador del Banco de México), Subsecretarios y Directores Generales Jaques Regozinski (director de Nafinsa y de la Unidad de Desincorporación de entidades Paraestatales de la SHCP, Santiago Levy (Subsecretario de Hacienda y Director del IMSS), Jaime Zabłudozky (Subsecretario de negociaciones comerciales de SECOFI, embajador de México ante la UE), Adrián Lajous (Director de PEMEX), Armando Pérez Gea (Subdirector de planeación de Banobras, Asesor del Secretario de Hacienda, Raúl Livas Elizondo (Director Corporativo de PEMEX, Asesor de Zedillo en su candidatura a la presidencia, Coordinador de Asesores del Secretario de Energía, Enrique Ochoa Reza Director de CFE, Subsecretario de hidrocarburos, consejero de PEMEX (ver cuadro 1 de Salas Porras, 2014: 303-305).

Treviño, María Asunción Aramburuzabala y Laura Zapata).⁴ Dicha organización ejerce dominio en el conjunto de las organizaciones empresariales, incluso en la llamada organización cúpula que es el CCE y en los funcionarios públicos, que atienden de manera solícita las “recomendaciones” que dicha organización hace sobre política económica. La riqueza de este selecto grupo de hombres de negocios es cuantiosa. Baste señalar que en 1989 los 37 miembros de dicho grupo contribuían con 22% del PIB, para 1995 su participación en dicho indicador era de 27%, en 2009 los 48 hombres del club de los ricos generaban 27.01% del PIB y finalmente para el último año para el que se tiene registro 2013, su participación en el PIB es de 28.4%, ello sin contar la riqueza de Carlos Slim que dejó de participar en dicho organismo por serias diferencias con algunos de sus miembros y de Ricardo Salinas que nunca ha participado (Cokelet, 2014:28-29).

Dentro de esta representación de los propietarios de los medios de producción no habría que excluir a dos grupos de empresarios que son, sin ninguna duda, un grupo de presión que ha inclinado la balanza a su favor ellos; son los que participan tanto en el sector bancario y financiero, el primero con un predominio de capitales extranjeros que han presionado y se ha beneficiado del proceso de desregulación financiera implementado en la economía mexicana desde los primeros años de la década de los 1990. El otro grupo de inversionistas extranjeros es el capital transnacional, vinculado al sector exportador que se convirtió en el más dinámico y por ende en el más importante del proceso de liberalización comercial dominante

⁴ El Consejo Mexicano de Negocios Surgió en 1962 a instancias de 12 empresarios que quisieron incidir en la política del expresidente Adolfo López Mateos. Concebido como un auténtico “Club de Toby”, estuvo originalmente integrado por puros masculinos, de ahí que se llamara Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). Sus fundadores: Bruno Pagliali, precursor de Tubos de Acero México y Organización Editorial Novaro; César Balsa, presidente de Operadora de Restaurantes y Cafeterías; Aníbal de Iturbide, consejero del Banco Comercial Mexicano, y Jorge Larrea, presidente de Grupo Minero México. También Agustín F. Legorreta, director de Banamex; Rómulo O’ Farril, presidente de Televisa; Carlos Prieto, presidente de Fundidora Monterrey; Bernardo Quintana Arriola, presidente de ICA; Antonio Ruiz Galindo Jr., subdirector de D.M. Nacional, y Camilo G. Sada, presidente de Hojalata y Lámina (Hylsa).

El grupo lo completaban Juan Sánchez Navarro, director de la Cervecería Modelo, y Carlos Trouyet, accionista de Teléfonos de México, Celulosa de Chihuahua y también fundador del Banco Comercial Mexicano. Durante los primeros diez años de su fundación, el CMHN navegó con estos capitanes. En la siguiente década se sumaron otros 15 integrantes: Jerónimo Arango, presidente del Grupo Aurrerá; Gastón Azcárraga Tamayo, presidente de Grupo Posadas; Crescencio Ballesteros, presidente de Grupo Mexicano de Desarrollo, y Juan Cortina, delegado de la Compañía de Fianzas.

Eustaquio Escandón, presidente de Nadro; Manuel Espinosa Yglesias, director de Bancomer; Justo Fernández, de General Food de México; Eugenio Garza Lagüera, de Cervecería Cuauhtémoc; Octaviano Longoria, presidente de Empresas Longoria, y Prudencio López, de Gases Mexicanos. De igual forma, José Represas, presidente de Nestlé; Ernesto Robles León, vicepresidente de Bacardí y Compañía; Enrique Rojas Guadarrama, director de Transportación Marítima Mexicana; Manuel Senderos, presidente de Grupo Desc, y Rolando Vega, director del Banco de Industria y Comercio. Estos fueron los fundadores y primeros integrantes del CMHN, quienes irrumpieron en la década de los sesenta y setenta. Después vendría una nueva camada de empresarios, entre herederos y banqueros. (Celis, 2018)

en el nuevo modelo económico.

Los sectores de la burguesía nacional que se encontraban fuera del sector dominante, se vieron excluidos de los beneficios de los recursos financieros necesarios para ampliar sus actividades productivas, además de limitar la oferta de bienes y servicios al mercado interno, que presentaba un continuo estrechamiento, dada la caída del empleo y la disminución salarial, factores que se vieron agravados por una política industrial pasiva que no impulsó un proceso de acumulación de capital que integrara a las pequeñas y medianas empresas a la estructura productiva, mediante el desarrollo de cadenas de valor, en su lugar se instrumentó un proceso de industrialización basado en la producción maquiladora en poder del sector transnacional que tenía como fin la producción de bienes ensamblados, demandando una gran cantidad de mano de obra, pero el valor agregado que se generó fue limitado, además de que su aporte en términos impositivos es reducido.

En síntesis, si bien hay un relevo generacional en la tecno-burocracia, lo realmente importante de las transformaciones del bloque dominante, es que, la cúpula empresarial que comanda el proceso de acumulación, se ha visto beneficiada con el proceso de desregulación, apertura comercial, la minimización de la participación del Estado en la economía, debido a que ello les ha permitido obtener ganancias extraordinarias, por lo que están poco interesadas en impulsar un desarrollo que permita al país recuperar sus tasas de crecimiento al nivel del periodo anterior, es decir, de 6 a 7% y con ello propiciar un círculo virtuoso que traiga consigo un crecimiento de la estructura productiva, desarrollo tecnológico, aumento de la productividad, del empleo y de los salarios que soporte la inserción de la economía mexicana de una manera más eficiente en la economía mundial.

2. La política industrial en la nueva fase de la industrialización

Ante la crisis económica y de la vía de desarrollo, la economía mexicana se ve forzada a reformular su proceso de industrialización, poniendo énfasis en su integración al proceso de globalización, mediante políticas de desregulación que se implementaron desde 1985; se facilitó la desregulación de la economía y la apertura comercial, impulsando de manera selectiva a un sector exportador, conformado de manera prioritaria por la industria automotriz, electrónica y maquiladora.

El desarrollo del sector manufacturero durante el período neoliberal puede ser ubicado en tres fases: la primera comprende los años de 1985 a 2000 y coincide con la apertura comercial⁵ y el cambio de rumbo del proceso de industrialización, donde la estructura del sector

⁵ El proceso de desmantelamiento de la política proteccionista parte de 1985 y tiene cuatro mecanis-

externo mexicano tiende a transformarse en una doble vía: la subordinación del mercado interno en favor del sector exportador y la emergencia de las exportaciones manufactureras como el núcleo dominante del intercambio comercial con el resto del mundo, subordinando a las exportaciones petroleras y agrícolas a las del sector manufacturero.

La segunda fase, se desenvuelve entre 2000 y 2012, en ella la política industrial fue poco pretenciosa e incluso inexistente, llegándose a señalar que la mejor política industrial es la que no existe (Vicente Fox). Finalmente, en una tercera etapa, se instrumentó en el sexenio actual, en el que la política de industrialización tomó como punto de partida las reformas estructurales, que impulsan la inversión privada nacional y extranjera, con la desregulación del sector energético, la flexibilización de la fuerza de trabajo, ello con el fin de brindar todas las facilidades al capital privado, de ocupar áreas de la economía que hasta ese momento le estaban vedadas.

2.1 Implementación de la política industrial en sus tres fases

La primera etapa que va de 1982 a 2000, la podemos caracterizar, como de introducción y consolidación del nuevo modelo desregulador y de apertura comercial que se instrumentó mediante el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE); tuvo como fin el reordenamiento económico y cambio estructural, con el objetivo de permitir que la industrialización del país se desarrollara de manera competitiva, lo que le permitiría insertarse de manera eficiente en el mercado mundial; otro instrumento de impulso al sector industrial, es el Programa de política industrial y comercio exterior 1990-1994 (PRONAMICE), tiene como fin estimular las exportaciones manufactureras y orientar las actividades industriales al proceso de globalización; el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1994-2000 (PROPICE), cuyo objeto fue “Conformar, por medio de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva en escala internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico”. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1996: 485).

mos que le permiten el impulso requerido: el primero se refiere a la apertura unilateral que el gobierno de México implementa en el año de 1985, ello le permitió la eliminación de permisos previos en más de 350 fracciones arancelarias, que representaban 90% del total; el segundo mecanismo utilizado para la desregulación se refiere a la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en el año de 1986, con dicho acuerdo el país se ve obligado a “eliminar los precios oficiales y continuar con el proceso de sustitución arancelaria; el tercer elemento se refiere a la política de pactos en la que se eliminan casi por completo los permisos previos de importación, además de controlar la inflación; la cereza del pastel lo constituyó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que significó la estocada final al proteccionismo.

Para lograr dicho objetivo se propusieron tres líneas estratégicas: el impulso de las exportaciones; fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución de importaciones; inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.

Los programas de industrialización tienen algo en común: la eliminación de los subsidios crediticios; los incentivos fiscales; y la apertura comercial. Sin embargo, dada la limitación de recursos financieros es poco probable que la política industrial impulsada tuviera la oportunidad de llegar a diagnósticos certeros que le permitieran implementar las medidas correctivas a los problemas estructurales que se presentaban en dicho sector (Ros, 2015: 91-92).

La intervención del Estado en la industria, intentó impulsar la “reconversión industrial” que tenía como fin promover el crecimiento de dicho sector y de la economía en general, mediante la introducción de nuevas tecnologías, la articulación de cadenas productivas en la producción de bienes básicos, ello con el fin de desarrollar la competitividad, que permitiera ubicar al país de una manera eficiente en el mercado mundial; se pretendía también la promoción selectiva de la industria de bienes de capital; el fomento de industrias de alta tecnología, la exportación de bienes no petroleros y el impulso de ramas industriales dinámicas que en ese momento ya se encontraban ligadas al sector exportador, es decir, la industria automotriz, la electrónica y la industria maquiladora.

En la práctica los objetivos planteados por dicha política fueron prácticamente hechos a un lado, a causa de la incapacidad de expansión de la economía, debido entre otras cosas, a los escasos recursos financieros con que se contaba, la debilidad del sistema nacional de innovación, y la insuficiente inversión en maquinaria y equipo (De María y Campos *et al*, 2013: 65; Ros, 2015:93).

Los resultados de la aplicación de dicha política son poco alentadores, debido a que la economía no logró alcanzar tasas de crecimiento aceptables, conformándose con un crecimiento anual promedio de 2.3%, mientras la producción del sector manufacturero mantuvo un crecimiento de 3.4%, esto se tradujo en bajos niveles de inversión (Véase gráfica 4) tanto pública como privada, lo que imposibilitó el buen funcionamiento de la política propuesta, tornándola en un factor inviable.

Respecto a la segunda fase que va de 2001 a 2012 se dio la implementación de dos programas: el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE), que tenía como objetivos, mejorar la competitividad de las empresas en especial las micro, pequeñas y medianas empresas y generar un entorno económico adecuado para desarrollar e incrementar la com-

petitividad, con el fin de incentivar la creación de nuevas empresas; fortalecer las regiones y sectores productivos del país y la promoción de las exportaciones y de la Inversión Extranjera Directa (Programa de Desarrollo Empresarial, 2001).

Sobre la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones 2007-2012 (COMPEX), ella expresa la necesidad de “analizar, evaluar y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios” con el fin de promover y diversificar el intercambio comercial; propone además la reducción de los costos de transacción; la innovación de las empresas y la promoción de la Inversión Extranjera Directa (Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones 207-2012).

En relación a la política industrial impulsada en los sexenios panistas, los objetivos presentados con anterioridad indican que los dos presidentes (Vicente Fox y Felipe Calderón), no tomaron en cuenta la importancia que tiene la instrumentación de una política industrial, más bien lo que hacen es presentar objetivos muy generales que no toman con la seriedad debida el papel del Estado en el proceso de industrialización, tomando en serio el falso apotegma neoliberal de que la mejor política industrial es la que no existe, en esta misma lógica los argumentos que esgrime de María y Campos, reafirman lo antes expresado:

“La política industrial ha sido inexistente o poco ambiciosa, en la que se pretendió que -salvo en casos especiales como el de la industria automotriz, la maquiladora y las pequeñas y medianas industrias- el mercado y la inversión extranjera propiciarían los incentivos necesarios para la transformación competitiva y una expansión virtuosa, casi automática de las exportaciones” (de María y Campos, *et al.* 2013: 64).

La tercera fase de la política de industrialización se instrumentó en la presente administración, y tienen como fin: favorecer el uso y asignación eficiente de los factores de la producción; elevar la productividad de los trabajadores, empresas y productores; mejorar la competitividad y elevar la productividad de las regiones y sectores de la economía. Dichos lineamientos de política industrial se ubican en el contexto de la actual crisis capitalista, que se caracteriza por el desarrollo de una crisis financiera que debilita las inversiones productivas, elemento que se tradujo en un bajo crecimiento de la economía mundial, lo que cuestiona la viabilidad de los instrumentos aplicados para la integración del sistema económico mundial bajo el modelo neoliberal, obligando a los estudiosos de la economía a analizar las diferentes alternativas que existen para el desarrollo.

Es en dicho contexto en el que el gobierno mexicano proyectó el relanzamiento de la economía con la instrumentación del “Pacto por México”, que tiene como fin impulsar una serie de reformas (laboral, educativa, de telecomunicaciones y competencia económica, financiera, hacendaria y de seguridad social, energética y política) para resolver los problemas estructurales que aquejan a la economía mexicana, sin embargo, a 5 años de la puesta en funcionamiento de dicho pacto, la economía mexicana continúa con un bajo crecimiento y las expectativas de inversión, basadas en la apertura del sector energético distan mucho de las proyectadas que rondaban los 65 millones de dólares y que apenas rebasan los 20,000 millones, ello debido al aplazamiento de las inversiones, como consecuencia de la baja en los precios internacionales del petróleo, que descendieron de 100 dólares en 2015 a 35 en 2016.

3. Evolución del sector manufacturero

La nueva estrategia que asume el proceso de industrialización de la economía mexicana tiene como elemento sustancial la industria manufacturera, que se convierte en su eje de desarrollo y en el puntal de la apertura comercial. Sin embargo, a lo largo del desenvolvimiento de las distintas fases se muestran las deficiencias que en su desenvolvimiento mantiene dicho sector, es decir, en el período que va de 1982 a 2016 su crecimiento promedio anual es de 2.6%, que, comparado con el crecimiento del periodo que abarcan los años de 1958 a 1981 (8%), nos muestra la magnitud del diferencial de crecimiento entre una y otra etapa, (Andrade 2014 a) esta raquítica evolución de la producción manufacturera, se ve agravada por: la disminución de 5% de su participación en el PIB y a la pérdida en su aportación en el empleo formal, lo que hace que dicha actividad se encuentre en una grave crisis desde finales de los años ochenta del siglo pasado (Dussel,2012:91).

El comportamiento de la producción manufacturera nos indica que bajo el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) la ampliación fue de 0.46%, mientras que bajo los mandatos de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo su desarrollo fue más exitoso ya que tuvo un comportamiento positivo de 4.7% promedio anual, sin embargo, durante los gobiernos panistas nuevamente se observaron tendencias a su estancamiento, con un crecimiento de 1.38%, de esta forma, la evolución durante los 5 sexenios anunciados es de solo (2.6 por ciento), y aún más, dicha tendencia es la misma durante la presente administración, debido a que en los primeros cuatro años de gobierno de Enrique Peña Nieto (EPN) su comportamiento es de 2.21%, tal como se muestra en el cuadro uno.

Cuadro 1. PIB del sector manufacturero, Variación Porcentual

Periodo	Tasa de crecimiento PIB %	Tasa de crecimiento total del sector secundario	Tasa de crecimiento industrias manufactureras	Tasa de crecimiento bienes no duraderos	Tasa de crecimiento bienes duraderos	Tasa de crecimiento bienes de capital
1980-1987	0.96	0.49	0.46	0.61	0.96	(1.30)
1988-2000	3.19	7.43	4.72	2.28	6.21	6.18
2001-2012	2.26	1.39	1.38	1.27	0.16	2.95
2013-2016	1.62	1.21	2.21	1.24	1.04	4.29

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica del SCN, INEGI

El lento crecimiento de la economía, tuvo su correlato en el pobre desempeño del empleos, ello puede mostrarse en el periodo que va de 1980 a 2015, donde se observa que con una tasa de crecimiento promedio anual de 1% en el total del empleo y de 2.2% en la producción industrial, sin embargo el empleo en el sector manufacturero tiene una caída de 0.30%, dichos resultados de la gestión neoliberal, tienen su correlato en la exclusión de una parte de la fuerza de trabajo que se ha visto imposibilitada de acceder al mercado laboral, con lo que una gran cantidad de jóvenes son apartados de la posibilidad de consumo, orillándolos a vivir al filo de la navaja en actividades que con frecuencia están vinculadas con la delincuencia organizada, en el (cuadro 2) se muestra el contradictorio crecimiento del empleo dentro del sector industrial y manufacturero que en ambos casos es de 2.42 y 2.32% respectivamente, durante el conjunto del período neoliberal (véase cuadro 2), que muestra el lento avance del crecimiento del empleo en sectores productores de bienes de consumo no duradero, duraderos y de capital en las tres distintas fases del período analizado.

Cuadro 2. Evolución del empleo en el sector manufacturero 1982-2015, Variación Porcentual

Periodo	Total nacional	Tasa de crecimiento total del sector secundario	Tasa de crecimiento industrias manufactureras	Tasa de crecimiento bienes no duraderos	Tasa de crecimiento bienes duraderos	Tasa de crecimiento bienes de capital
1980-1987	0.94	0.11	(0.06)	0.08	0.16	(1.50)
1988-2000	3.57	6.16	5.97	4.76	5.17	6.92
2001-2012	1.08	0.28	(1.67)	(1.53)	(2.60)	(1.21)
2013-2016	0.79	0.79	1.60	0.58	2.34	3.54

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica del SCN, INEGI

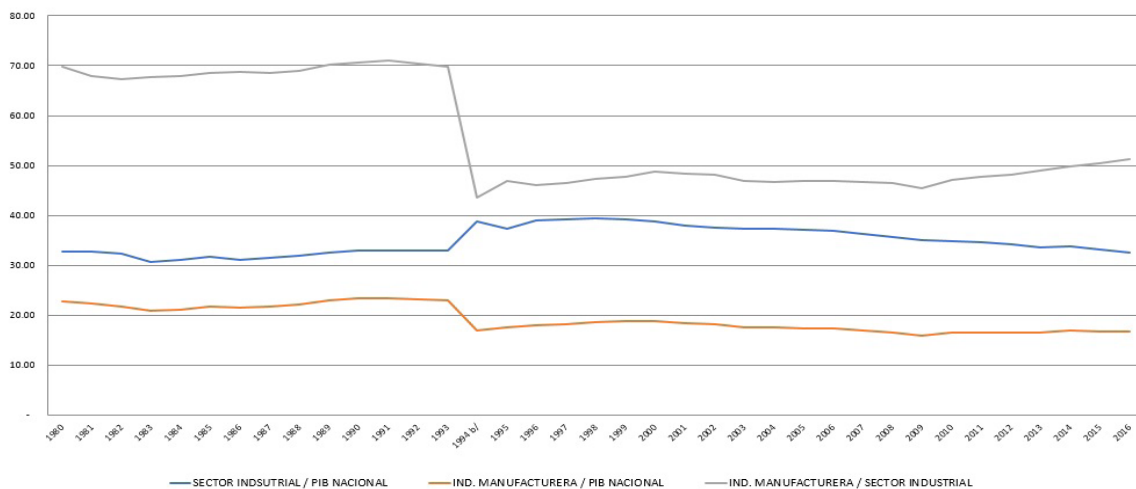
4. Evolución del sector manufacturero por división económica

El comportamiento por gran división del sector manufacturero durante la fase que va de 1980 al 2015 muestra de forma más clara el desastre en que se encuentra la industria manufacturera.

Lo primero que se observa en su participación porcentual respecto al PIB total, es una caída, que va de niveles de 22% a lo largo de la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa a niveles promedio del 17% de 1995 en adelante tal como se muestra en la (gráfica 2), en la que se observa una tendencia negativa del sector manufacturero. En el marco de la reestructuración productiva se observa que los sectores vinculados al mercado interno pierden dinamismo, mientras que los sectores exportadores se convierten en el eje del nuevo proceso de industrialización, vinculado al comercio con Estados Unidos, teniendo como eje la producción a la industria automotriz y el sector electrónico informático: respecto a la industria automotriz si bien su comportamiento es errático, debido a que depende de la demanda del país vecino, no obstante su tasa de crecimiento promedio anual es de 6.5% a lo largo del período de estudio. Respecto a la industria electrónica, conformada por los sectores de computadoras, electrónica de consumo, equipo de telecomunicaciones y componentes

electrónicos, mantiene un acelerado crecimiento “cuadruplicando su participación en la producción manufacturera total durante el periodo de 1988 a 2000 proporcionando más de 15% de producto y 8% del empleo” (Dabat, Ordóñez, 2009: 73-74).

Gráfica 2. Sector manufacturero e industrial como proporción del PIB México, 1980-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE –SCN-INEGI.

Si tomamos tres sub-periodos: el primero que va de 1982 a 2000; un segundo de 2001 a 2012 y finalmente el que abarca el régimen de gobierno actual tenemos que el comportamiento de la producción manufacturera se da de la siguiente manera.

De 1980 a 1987 la producción de dicho sector se vio seriamente afectada por las crisis de 1982 y 1986, por lo cual su tasa de crecimiento anual fue de 0.5%; en la segunda fase el crecimiento presenta una recuperación, con una tasa promedio anual de 4.7%, siendo los sectores exportadores los que se ven más beneficiados, es decir, los productos metálicos y otras industrias crecen en 5.8 y 7.4% respectivamente, teniendo crecimientos aceptables todas las demás ramas de la producción manufacturera con tasas de entre 2 y 4%, excepto la industria de la madera que mantiene una tasa ligeramente negativa (véase cuadro 3), en la tercera etapa que coincide con los sexenios panistas la tendencia sigue manteniendo un crecimiento moderado que es de 3.4 % anual, sin embargo, hay sectores que mantienen un ascenso por encima del promedio, es el caso de los productos metálicos maquinaria y equipo, con un incremento promedio de 6.0% anual; en el actual sexenio el crecimiento de dicho sector es de 2.0%, un comportamiento menor en 66% respecto a la etapa anterior.

Cuadro 3. Tasa de crecimiento del PIB por sector económico de México, 1981-2015 (porcentaje)

	Nacional	Primario	Secundario	Terciario
1981	8.77	8.77	8.97	9.09
1982	- 0.63	- 0.63	- 2.06	0.45
1983	- 4.20	- 4.20	- 8.95	- 2.33
1984	3.61	3.61	4.72	3.21
1985	2.59	2.59	4.83	1.28
1986	- 3.75	- 3.75	- 5.63	- 2.79
1987	1.86	1.86	3.30	1.20
1988	1.25	1.25	2.40	1.38
1989	3.35	3.35	5.49	2.96
1990	4.44	4.44	5.69	3.65
1991	3.63	3.63	3.36	4.22
1992	2.80	2.80	3.10	3.20
1993	0.60	0.60	0.20	0.98
1994	5.03	0.13	5.92	4.75
1995	- 6.12	1.81	- 10.07	- 3.88
1996	6.83	3.56	11.95	3.64
1997	6.89	- 0.06	7.22	7.16
1998	4.81	3.03	5.34	4.54
1999	2.89	1.29	2.25	3.43
2000	5.18	0.52	3.93	6.39
2001	- 0.78	5.55	- 2.56	0.06
2002	0.28	- 1.22	- 0.95	1.20
2003	1.99	4.01	1.61	2.08
2004	4.21	1.26	4.09	4.47
2005	3.08	- 3.67	2.45	3.88
2006	4.98	6.14	4.36	5.31
2007	3.22	4.63	1.45	4.29
2008	1.38	0.69	- 0.47	2.57
2009	- 4.74	- 3.85	- 6.21	- 3.90
2010	5.20	3.44	4.56	5.68
2011	3.92	- 6.15	3.43	4.74
2012	4.04	8.26	2.86	4.52
2013	1.41	2.60	- 0.50	2.44
2014	2.25	3.54	2.69	1.81
2015	2.65	1.70	0.97	3.51

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica, SCNM-INEGI
 URL <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Es de suma relevancia señalar el desarrollo desigual que se viene generando en el sector manufacturero, respecto a ello, hay que destacar que, desde la segunda mitad de los

cincuenta del siglo pasado, da inicio un largo proceso de transición, es decir, la industria de bienes de consumo no duradero que es la primera industria con la que se inicia la sustitución de importaciones, tiende a rezagarse, en favor de la producción de bienes intermedios primero y después de bienes de capital.⁶

Sobre la producción de bienes de consumo no duraderos el punto inicial de referencia es el año de 1951, donde este tipo de bienes domina la producción industrial, con un 71% del total, sin embargo con la crisis de 1982 y el largo proceso del desarrollo industrial se observa un descenso en su presencia dentro del sector manufacturero con 47% del total en el año de 1982, dicha tendencia descendente continúa a lo largo del ciclo neoliberal hasta caer a 34% en su participación de la producción total en el año 2016; por su parte la producción de bienes intermedios mantiene una tendencia ascendente sobre todo en la primera fase al duplicar su participación, desplazándose de 19% en 1951 a 35% en 1980, después de ese momento de 1982 al momento actual su participación permanece estancada; sin duda alguna las transformaciones más significativas se encuentran en el sector de bienes de capital que parte de una base mínima cercana a 9% en 1951, duplicándose en 1980 al llegar a casi 19% y llegando a 35.5% en 2016, superando por primera vez la producción de bienes de consumo no duradero, las tendencias de los cambios de la estructura de la producción manufacturera se encuentran en el cuadro tres.

El rumbo que describe la producción manufacturera consume su transición o como algunos estudiosos de sector llaman el cambio estructural de la producción industrial, en los primeros años del presente siglo, al equipararse la producción de bienes de consumo no duradero con los bienes de capital, sin embargo, habría que advertir que dicha transformación en la estructura manufacturera, no es resultado de grandes ajustes producidos por la introducción de nuevas tecnologías –aunque es innegable que hay algunas islas de la producción capitalista que han seguido dicho proceso un ejemplo claro de ello son las industrias electrónica, automotriz, sectores importantes de las agroindustrias, la industria del vidrio, la del cemento y a últimas fechas la aeroespacial- sin embargo, la gran mayoría de las ramas de la industria manufacturera aún se encuentran con altos niveles de rezago, que les impide incorporarse de manera eficiente tanto al mercado interno, como a la competencia mundial, debido a su bajo desarrollo tecnológico y su escasa productividad.

⁶ La producción de bienes de consumo no duraderos está constituida por la producción de alimentos bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, industria de la madera y productos de madera, papel y sus derivados. Los bienes intermedios están conformados por las sustancias químicas y derivados del petróleo, productos de minería no metálica y la industria metálica básica. Los bienes de capital están constituidos por los productos metálicos maquinaria y equipo y otras industrias manufactureras.

Un ejemplo claro de ello es el comportamiento de industrias como la textil, vestido y del cuero, que de una participación de 14% en el total en el año de 1982, cae de manera persistente en el período de análisis a 11.57% en 1988, 6.6%, 2001 5.07% en 2010 y 4.52% en 2015, la peor caída se da entre 1989 y 2008 con una pérdida en su participación de 50%, mientras la caída total durante el período neoliberal es cercana a dos terceras partes.

Otro sector que ve disminuida su participación en la producción manufacturera, es el de maderas y sus productos, que tienen una drástica caída al pasar de 4.27 a 1%, es decir; su participación disminuye en más de 70% entre 1982 y 2015. Por su parte la producción de imprenta y editoriales disminuye en más de 50% al pasar su participación de 5.47% en 1980 a 2.7% en 2015.

Finalmente, el sector de minerales no metálicos tiene una caída de más de 30%, durante dicha fase de desarrollo. Todos estos sectores que pierden peso en el total del sector manufacturero tienen dos cosas en común: la primera es que mayoritariamente son de bienes de consumo, no duraderos, que siendo mayoritarios en la estructura manufacturera su participación se encuentra a la baja; el segundo elemento lo encontramos en el hecho de que dichos sectores mantienen poca integración a las nuevas tecnologías producto de la revolución científica técnica y sus niveles de productividad que de 1982 a 1988 tiene un comportamiento negativo de 2.4% y de 1989 en adelante su crecimiento es moderado (De María y Campos *et al* 2013), lo que explica su rezago productivo.

En síntesis, el sector manufacturero disminuye de forma constante su peso en el PIB de 1995 en adelante, lo que coincide con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que en apariencia es contradictorio debido al auge exportador de la economía mexicana; se observa un desarrollo desigual entre los sectores exportadores y aquellos que centran sus esfuerzos productivos en el mercado interno, favoreciendo a aquellos vinculados al sector externo; el sector manufacturero a excluido de las inversiones productivas y el desarrollo tecnológico a la gran mayoría de la pequeña y mediana industria ligada al mercado interno.

Cuadro 4. Tasa de crecimiento anual del PIB, base 1993
(porcentaje respecto al total)

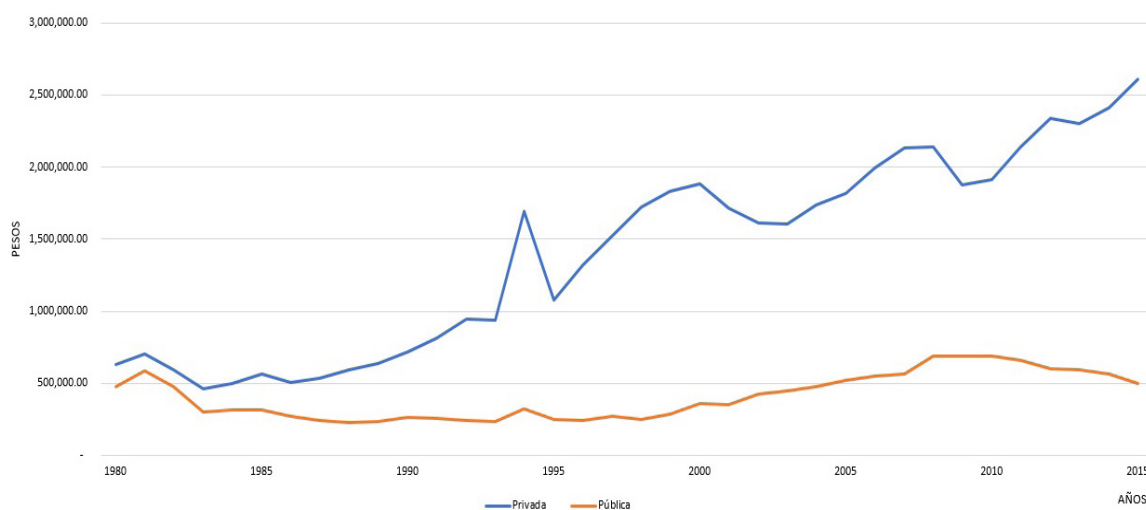
Periodo	Bienes de Consumo no duradero (BCnoD)	Bienes de Consumo Duradero (BCD)	Bienes de Capital (BC)	BCD + BC
1980	46	27	27	54
1981	45	27	28	55
1982	47	27	26	53
1983	49	29	22	51
1984	47	29	23	52
1985	46	29	25	54
1986	48	29	23	52
1987	46	30	23	53
1988	45	30	25	55
1989	45	30	25	55
1990	44	29	27	56
1991	44	28	28	56
1992	43	28	28	56
1993	44	28	28	56
1994	44	28	28	56
1995	45	29	27	56
1996	43	28	29	57
1997	41	28	31	59
1998	40	27	32	59
1999	40	27	33	60
2000	39	26	35	61
2001	40	26	34	60
2002	40	26	34	60
2003	41	27	32	59
2004	40	27	33	60
2005	40	27	33	60
2006	39	27	34	61
2007	39	27	34	61
2008	36	35	29	64
2009	39	36	25	61
2010	37	34	30	63
2011	36	33	31	64
2012	35	32	33	66
2013	35	32	33	65
2014	34	31	35	66
2015	34	30	35	66
2016	34	30	35	66

Fuente: Andrade (2014) (b)

5. Inversión

Otro indicador que brinda auxilio en la comprensión del bajo crecimiento de la economía, se relaciona con el comportamiento de la inversión, que durante los 35 años de estudio mantuvo una tasa de crecimiento de 3.7% anual; durante el sexenio de MMH, mantuvo una tasa de decrecimiento de 7.12%, mientras que en el período de más aguda integración a la economía mundial 1984-1993, mantuvo una tasa de crecimiento negativa de 3.4%; conservando una leve recuperación a lo largo de los años 1994 al 2000 con un crecimiento de 1.8%. En el sexenio foxista el comportamiento de este indicador fue dual debido a que en los primeros tres años de su gobierno los resultados de su desenvolvimiento fueron negativos con una tasa promedio de 2.3%, la cual pudo ser revertida en la segunda mitad de su mandato, gracias al crecimiento de los precios internacionales del petróleo que permitieron ubicar el crecimiento de la inversión en un promedio de 2.5% anual, el comportamiento de la inversión a lo largo del sexenio de Felipe Calderón fue similar.

Gráfica 3. Formación bruta de capital por tipo de bien, 1980-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE –SCN-INEGI

En el actual sexenio el crecimiento de la inversión ha sido de 2.2%, dichas estadísticas muestran el escaso desempeño de la inversión, si las comparamos con la tasa promedio de crecimiento durante el período 1960-1981 que es de 10.2% lo que representa que durante las últimas tres décadas la inversión creció solo en una tercera parte respecto al desarrollo estabilizador y al llamado período “populista”, lo que en gran parte explica el estancamiento de la economía, la industria y del sector manufacturero. (Gráfica 3).

Respecto a la inversión pública y privada se observa que la primera en el periodo 1982-2015 mantiene un crecimiento marginal de 0.52%, es importante destacarlo por dos motivos: el primero se refiere a que al incrementar las políticas de restricción del gasto y el saneamiento de las finanzas públicas, el Estado prácticamente abandona su participación en las actividades productivas, que pasan de 45% del total en 1982 a 16% en 2015, dicha tendencia muestra la restricción de la participación del Estado en la actividad económica, que a diferencia del período que va de 1960 a 1981 mantuvo tasas de crecimiento promedio anual de 12%, mientras en los 35 años de vigencia del actual modelo la tasa de crecimiento de la inversión pública es de sólo 4.7% promedio anual, lo que representa una disminución de 60% en su participación dentro de la inversión total; el segundo elemento a destacar, es que ante la disminución de la participación de la inversión pública, la del sector privado no tuvo la capacidad de ocupar los espacios que el Estado dejaba, dado que 5.2% de su ampliación no fue suficiente para permitir un crecimiento aceptable, con lo que la economía mexicana a lo largo del período estudiado mantiene una escasa y fluctuante evolución en el conjunto de las actividades económicas excepto un puñado de sectores muy localizado, tales como el sector de bienes de capital.

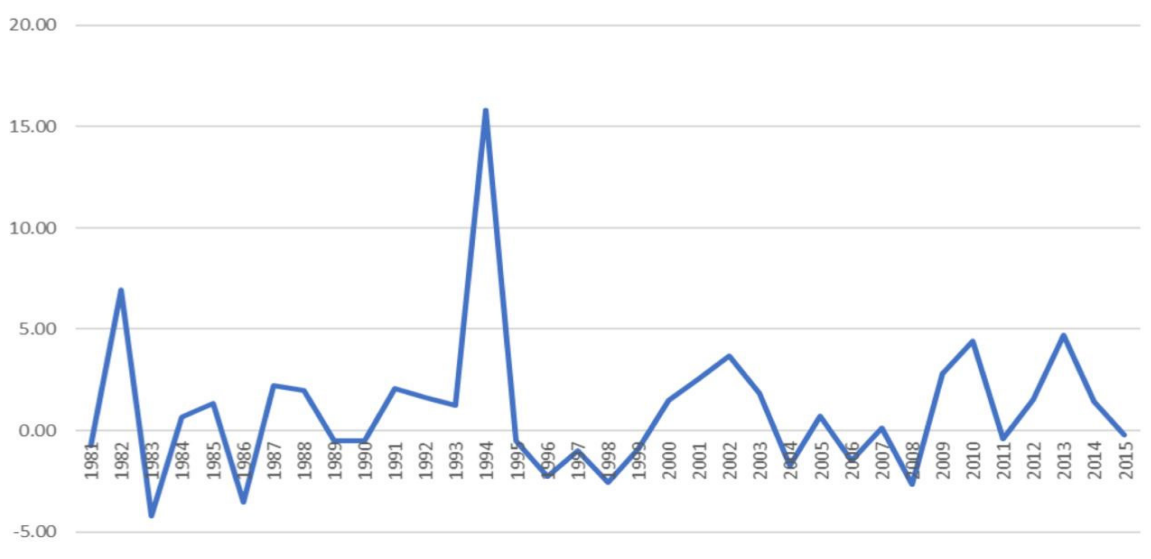
La (FBK) nos muestra que la tasa de crecimiento anual en la industria de la construcción tuvo un crecimiento marginal de 1.0% 1984 a 1993, de 3.6% de 1994 a 2000 y de -4.2% de 2003 a 2006, mientras que de 2009 a 2015 el comportamiento es marginalmente negativo en 0.3 por ciento. En el caso de la maquinaria dicho indicador mantiene tasas negativas en el periodo de 1984-1993 y de 2003 a 2006 con una tasa de -5.2 y -4.2% respectivamente, mientras que en período que va de 1994 al 2000 tiene crecimiento de 1.1%. El comportamiento errático de la inversión es una de las principales causas del frágil crecimiento de la economía en general, en la que el PIB mantiene un crecimiento de 2.3% mientras la producción manufacturera de 2.4 por ciento. Esta tendencia negativa de la producción en la industria manufacturera se ve afianzada por el comportamiento de la productividad, la que según de María y Campos:

Pasa de ser negativa en el período inicial de 1982-1988 (-2.4% anual), a una tasa francamente moderada de 2.8% anual en el siguiente, (1988-1994), que se reduce en el último período (1995-2004), (...). La productividad no es muy distinta en términos de la productividad total de los factores, como lo muestra un estudio de dicho indicador en dos períodos: 1984-1993 y 1994-2000 (...) al examinar los resultados entre las industrias, se aprecian divergencias en el crecimiento de la productividad. Así en el primer período la diferencia entre la industria de mayor y menor es de 15 puntos porcentuales (de María y Campos *et al*, 2014:112).

Sin embargo, de acuerdo con cálculos propios el bajo nivel de crecimiento de la producción industrial y el comportamiento fluctuante y bajos 1.03% de los niveles de productividad, según se puede constatar en la (gráfica 3), se convierten en un obstáculo que impide el desenvolvimiento expedito del proceso de acumulación.

Los bajos niveles de crecimiento manufacturero, junto con la escasa productividad son signos inequívocos de tendencias negativas en los niveles de rentabilidad, sin embargo de forma sorprendente se puede constatar que no es así, en el caso de la economía mexicana ya que la tasa interna de retorno (véase Gráfica 5), que es una forma indirecta de medir la rentabilidad de capital, no sufre caída alguna entre los años 1980 y 2000, período en el que hay crisis profundas en la economía, a pesar de ello dicho indicador se ubica por encima de los 35 puntos porcentuales, incluso superando 40% a lo largo del sexenio de CSG, los factores que nos explican la estabilidad de los niveles de ganancia son: la persistente reducción del salario mínimo que de 1982 al 2014 tiene una pérdida de más del 70%,⁷ junto con esta disminución de las remuneraciones a los asalariados tenemos una caída permanente en los niveles de empleo, y la adjudicación forzosa del conjunto de conquistas laborales que los obreros habían logrado a lo largo de la etapa de desarrollo anterior.

Gráfica 4. Productividad del trabajo del sector industrial. Tasa de crecimiento anual, 1980-2015

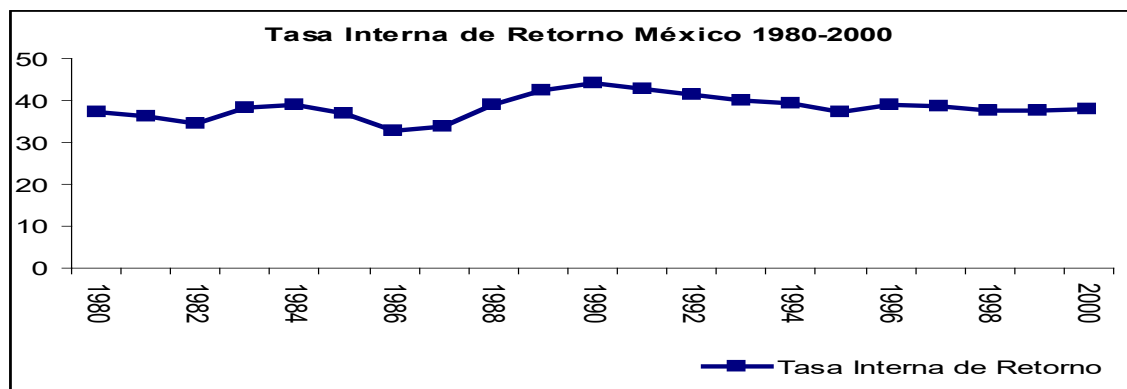


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica, SCNM-INEGI

⁷ El cálculo de los salarios reales es tomado de México mágico y su dirección electrónica es. <http://www.mexicomaxico.org>.

En síntesis, se puede observar un lento crecimiento de la producción manufacturera, generado por el declive de la inversión tanto pública como privada, un descenso de los niveles de productividad, que generan una caída de los niveles de empleo y salarios, variables que no se encuentran en sincronía con los niveles de rentabilidad que se mantienen en niveles estables, -aunque con ligeros descensos en los momentos de crisis, tal como se muestra en la (gráfica 5)- de entre 35 y 40% a lo largo del período de estudio.

Gráfica 5. Tasa de retorno, 1980-2015



Fuente: Andrade (2014) (b)

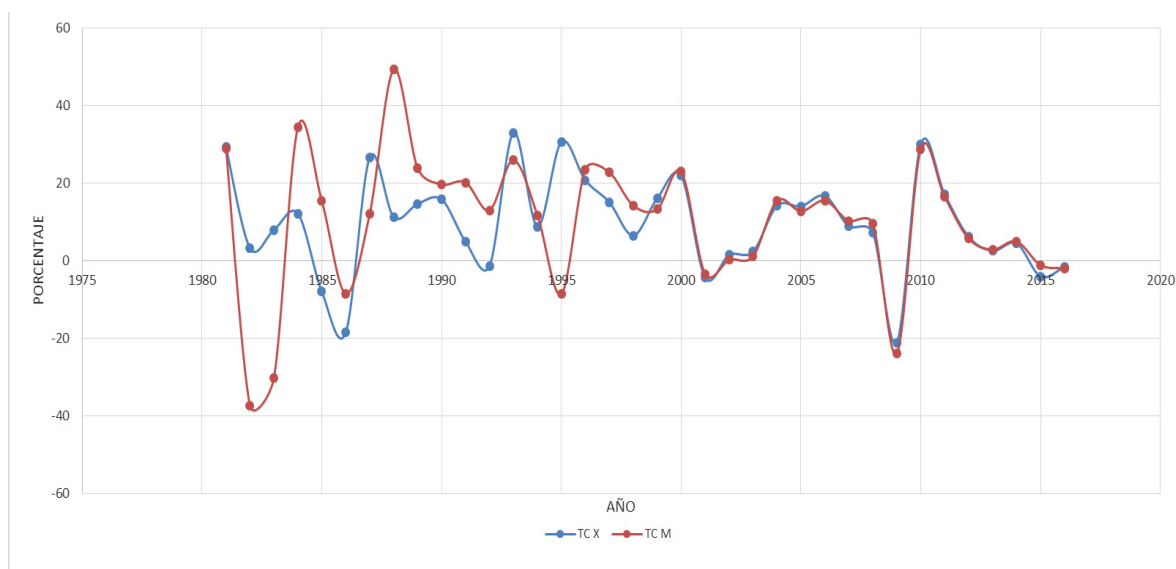
6. Evolución del sector externo

Con la desregulación económica y la apertura comercial, el proceso de industrialización se vinculó de una manera extraordinaria al sector externo, manteniendo altas tasas de crecimiento tanto de las exportaciones, como de las importaciones, baste señalar que el nivel de exportaciones se multiplicó durante estos siete lustros al pasar de 25 mil millones de dólares a casi cuatrocientos mil en el 2014, lo que significó que dicho indicador se multiplicó por dieciséis, sin embargo, dicha tendencia ascendente también es observada por las importaciones, de tal forma que el desequilibrio de la Balanza Comercial, persiste a lo largo de todo este período (véase Gráfica 6) donde se aprecia el comportamiento fluctuante del sector externo de la economía, y los saldos negativos del comercio exterior.

Dentro de este proceso de apertura comercial, la estructura del sector externo se ve modificada, debido a que pasa de ser predominantemente exportador de petróleo a vender al mercado externo productos manufactureros, los cuales se ubican en 80% del total de las exportaciones.

No obstante, que la dinámica del sector exportador es expansiva, no dejan de existir elementos contradictorios que vulneran la apertura comercial y el propio desarrollo de la producción manufacturera.

Gráfico 6. Tasa de crecimiento exportaciones-importaciones, 1983-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica, SCNM-INEGI

El primer elemento contradictorio, se ubica en la escasa diversificación de las exportaciones, ello quiere decir, que los sectores que dominan dicha actividad son los productos metálicos maquinaria y equipo, que comercian más de 70% de los bienes del sector manufacturero en el comercio exterior, con ello se muestra la existencia de una alta concentración del comercio mundial de unas cuantas ramas industriales, limitando la vocación exportadora de sectores como: la producción de alimenticios, bebidas y tabaco que en la década de los ochenta participaba con 12.2% de las exportaciones y que en la primera década del presente siglo sólo participa con 3%, una tendencia similar la encontramos en las exportaciones de sustancias químicas, derivados del petróleo caucho y plástico que participaban con 20% de las exportaciones en la década de los ochenta y entre 1995 a 2008 sólo lo hacen con 6.1%; esa misma propensión a minimizar su participación en el sector externo lo encontramos en las industrias metalúrgicas, ello nos muestra cómo la tendencia del sector exportador va excluyendo a la gran mayoría del sector manufacturero del comercio exterior (De María y Campos *et al*, cuadro 2.8: 120).

Otro hecho que muestra las contradicciones de la apertura comercial, se refiere al caso de la industria maquiladora de exportación, que mantiene una gran presencia en el sector externo, ya que del total de las exportaciones de la industria manufacturera, de 50 al 55% corresponde al sector maquilador, a partir de 1990, aunque ya en la década anterior participaba con tasas superiores a 40%,⁸ sin embargo no es lo único que acontece con la producción de dicha actividad, en adición a lo anterior tenemos que “dos tercios de las exportaciones mexicanas son de empresas transnacionales” según la UNTAD. El sector maquilador importa más de 50% de insumos necesarios en su proceso productivo, lo que repercute de forma negativa sobre la industria local, al impedir el desarrollo de cadenas productivas que permitan atender la demanda del mercado interno, pero sobre todo del mercado externo que se encuentra en continua expansión, obstaculizando las posibilidades de competencia de la industria nacional en el mercado mundial (Pacheco, 2005).

Observando la estructura del sector externo, se obtiene que las importaciones de bienes de consumo tienen una participación promedio anual durante el período neoliberal de 10.3%, mientras las de bienes de capital participan con 15.4%, de las importaciones de bienes intermedios es en donde se encuentra el grueso de las mercancías que entran al país, procedentes del resto del mundo con una participación de 74%, esto concuerda con la lógica del proceso de industrialización asumido por el país que en su proceso de apertura comercial y en su auge exportador recurrió a la importación de bienes intermedios no sólo en la industria maquiladora, incluso en el sector no maquilador, ello en detrimento de la creación de cadenas productivas que hubieran permitido la incorporación de la pequeña y mediana industria a la nueva fase del proceso de industrialización.

En síntesis, la apertura comercial no ha traído consigo un mayor crecimiento económico, entre otras cosas, debido a que, la política comercial no ha estado acorde con la política industrial, ni con las necesidades de desarrollo del país tal como sucedió en los países asiáticos.

Los mecanismos que son utilizados para palear esta presión social son la expulsión de fuerza de trabajo hacia el extranjero, con lo cual hubo una gran migración de mexicanos hacia Estados Unidos, misma que ha sido contenida de manera momentánea con la llegada de Donald Trump a la presidencia.

El escaso crecimiento de la economía, la industria y el sector manufacturero, ha repercutido en forma negativa en el nivel de vida de la mayoría de los mexicanos, por lo que ha sido necesario utilizar una serie de factores como la incorporación al trabajo informal de

⁸ De 1986 a 2006 que es el último año que se tiene referencia de las exportaciones de la industria maquiladora, sus participaciones en el total fluctúan entre 45 y 55% a lo largo de dicho período.

cientos de miles de mexicanos, siendo una de las principales válvulas de escape que sirve como muro de contención de las demandas sociales, sin embargo; esta incapacidad de la economía mexicana para permitir que sus ciudadanos tengan posibilidades de cubrir sus necesidades básicas, trae consigo el hundimiento en la pobreza y pobreza extrema de gran parte de su población, surgiendo una degradación social que obliga a un número importante de mexicanos a trabajos que se encuentran al margen de la ley, como son la prostitución, el narcotráfico, el tráfico de armas y de personas. Es por ello por lo que es necesario un cambio en la forma de desarrollo que brinde las oportunidades a sus habitantes y que permita la ampliación de la producción y se dinamice el proceso de producción, cambio que por lo demás no concuerda con el modelo neoclásico dominante, que excluye de las posibilidades de trabajo de ingreso y de consumo al grueso de la población.⁹

Conclusión

Se puede concluir de manera provisional que la evolución de la producción manufacturera durante el período de la apertura comercial se encuentra por debajo del crecimiento esperado y que si bien hay un desplazamiento a la producción de bienes de capital, ello no se debe a un crecimiento dinámico de dicho sector, más bien es posible gracias al lento crecimiento de la producción de bienes de consumo no duradero respecto a la de bienes de capital, ello posibilita la mayor participación de la producción de bienes de capital en el total de la producción manufacturera, sin embargo el proceso de industrialización se encuentra muy lejos de ser el eje dinámico que necesita la economía mexicana.

También habría que señalar que en gran parte, el lento crecimiento de la producción manufacturera tiene sus orígenes en la forma en que se instrumentó la reconstrucción económica del país a partir de la crisis de 1982, es decir; la política de restructuración, implicó el control del gasto público, de los precios y la apertura comercial, lo dio lugar a la caída de la inversión pública, y posibilitó que los inversionistas privados comandaran el proceso

⁹ Desde la perspectiva de Blanca Rubio: “El modelo secundario exportador que se desarrolla en la economía mexicana, se vincula al sector externo y es comandado por el sector financiero, las grandes agroindustrias nacionales y extranjeras y el sector transnacional de la economía, ello ha implicado que la producción de dichos sectores esté vinculado a las exportaciones excluyendo a las grandes masas de obreros y campesinos del consumo de bienes de necesarios, adicionalmente excluye a una gran masa de pequeños productores de sus funciones desplazándolos del proceso productivo”. (Rubio, 2003 capítulo 3).

de acumulación, sin embargo no fue así debido a que dicho sector mantuvo bajos niveles de inversión, por abajo las necesidades de crecimiento de la economía, que de acuerdo con el comportamiento ascendente de la población total y de la Población Económicamente Activa (PEA), requiere un crecimiento de entre 6.7% y niveles de inversión superiores a 10%, para incorporar a los jóvenes demandantes de empleo al proceso productivo, sin embargo el comportamiento de la economía se mantuvo muy por debajo de las expectativas, con una tasa promedio anual del PIB de 2.3%, que se refleja también en el bajo crecimiento de la producción industrial y manufacturero (véase cuadro 1).

El bajo crecimiento de la producción y de la inversión se vio complementada con un exiguo desenvolvimiento de los niveles de la productividad, poco superiores a 1.0%, no obstante los malos resultados del desarrollo económico y la baja productividad, se encuentra con que la tasa interna de retorno, se mantiene a niveles altos de entre 35 y 40%, lo que nos muestra que los inversionistas privados o cuando menos el sector hegemónico, no vieron afectadas sus ganancias en la disminución de los salarios y la flexibilización del proceso productivo, que tendieron a precarizar las condiciones laborales del conjunto de los asalariados.

En este proceso de insuficiente crecimiento de las condiciones económicas y sociales del país, es evidente que el único sector que se ve favorecido por el desastre existente es el conformado por los grandes magnates agrupados en: el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN); el sector financiero y en específico el sector bancario, en poder de grandes inversionistas extranjeros y los inversionistas agrupados en la producción de automóviles y la industria electrónica que son los sectores exportadores, estos tres grupos económicos se encuentran en una posición privilegiada, que les permite la obtención de prerrogativas económicas y extraeconómicas, sirviéndose y subordinando a la tecno-burocracia para alcanzar sus intereses, a dicho sector no le interesa ningún proyecto de nación, que traiga beneficios al país, además la incorporación de la burguesía que se ha quedado a gestionar el mercado interno tampoco es de su interés dar paso a una sociedad más justa, en la que la distribución del ingreso sea el eje para alcanzar una justicia social, están instalados en un régimen que les permite la obtención de ganancias extraordinarias y están dispuestos a luchar porque dichos intereses se mantengan de manera permanente. Sin embargo, el conjunto de la población excluida de la producción y el consumo tiene la palabra para transformar la realidad del país.

Referencias bibliográficas

- Andrade, Agustín. (2014, a). “El desarrollo del proceso de industrialización en la economía mexicana 1960-1982”, en Núñez, La economía mexicana: de la sustitución de importaciones a la promoción exportaciones, México, Editorial Trillas.
- (2014, b). “El desarrollo de la producción manufacturera en México, 1982-2010”, en Núñez, La economía mexicana: de la sustitución de importaciones a la promoción exportaciones, México, Editorial Trillas.
- Ayala José, “Auge y declinación del intervencionismo estatal” en Investigación Económica, número 3 nueva época, julio septiembre de 1977, México, FEUNAM.
- Celis, Darío. “El Consejo Mexicano de (Hombres) de Negocios”, en Imagen Dinero, México, 18 de junio de 2018.
- Clavijo, Fernando y Valdivieso Susana. “La política industrial en México 1988-1994”, en Clavijo Fernando y Casar, José. La industria mexicana en el mercado mundial elementos para una política industrial. México, 1994, editorial, FCE. Lecturas del Fondo, núm. 80 vol. 1.
- Cokelet, Benjamín (2014). “El consejo mexicano de hombres de negocios: la política de negocios, las élites y la toma de decisiones en México”, Maestría en Ciencias Políticas y Negocios, Estados Unidos, Universidad de Nueva York.
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones 2007-2012. http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/32_md_compex_final_spy-me.pdf
- Dabat, Alejandro y Ordóñez, Sergio (2009). Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México, México, Editorial Juan Pablos-IIEc, UNAM.
- De María et al, (2013). El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada, México, Editado por la UNAM y UIA.
- Dussel, Enrique (2012). “La manufactura en México: condiciones y propuestas para el corto, mediano y largo plazo” en Calva José, Nueva estrategia de industrialización, México, Editorial Juan Pablos.
- Garza de la, Enrique, Notas sobre la política industrial en México: el caso de las micro y pequeñas empresas, mimeo sin fecha y lugar.

Moreno-Brid y Ros Jaime (2010). Desarrollo y crecimiento económico de la economía mexicana, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Pacheco, Penélope, “Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México”, en Economíaunam, número 4, enero-abril de 2005, México, UNAM.

Plan de Desarrollo Empresarial 2001. http://www.oocities.org/mx/gunnm_dream/desempresarial.pdf).

Rivera, Miguel Ángel (2005). “Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento” en Problemas del desarrollo, México, vol. 36 núm. 141 abril-junio de 2005, UNAM.

Ros Jaime (2015). ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?, México, El Colegio de México-UNAM.

Rubio, Blanca (2003). Explotados y excluidos, México, Editorial Era.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1994-2000)”, en Revista de Comercio Exterior, junio de 1996. [p://revistas.bancomexhttp.gob.mx/rce/magazines/319/10/RCE10.pdf](http://revistas.bancomexhttp.gob.mx/rce/magazines/319/10/RCE10.pdf)

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1984). Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4683113&fecha=13/08/1984

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1990) Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994.

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4642383&fecha=24/01/1990