

Capítulo 3 El papel de la apertura comercial en la economía mexicana durante el período Neoliberal (1982-2017)

Agustín Andrade Robles¹

Introducción

En 2017 se cumplieron 35 años de la instrumentación del modelo neoliberal en la economía mexicana. El presente capítulo gira en torno a dos preguntas: **¿qué papel juega el sector externo en el desarrollo de la economía durante los últimos 35 años?** y **¿cómo se explica el crecimiento del sector externo y el pobre desempeño de la economía mexicana?** derivado de la respuesta de estas preguntas es necesario establecer los resultados del desarrollo durante el período neoliberal.

El punto de partida para encarar el análisis del cambio estructural del sector externo es el que se encuentra en la crisis de 1982 y que representó el inicio de una etapa de inestabilidad y bajo crecimiento económico, así mismo significó un cambio en el paradigma del proceso de acumulación y una nueva fase en el desarrollo de la producción económica, es decir, quedaron clausuradas las posibilidades de avanzar en la instrumentación del desarrollo, sustentado en la fase de sustitución de importaciones avanzadas, esto debido a la crisis del proceso de industrialización, lo que implicó la imposibilidad de que la producción ascendiera a niveles de progreso tecnológicos superiores, en otras palabras, la producción de bienes de capital, según lo establece

¹ Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, en el Área de Investigación Económico Social, Dirección electrónica, agustin_economia@hotmail.com. El autor agradece la ayuda prestada en la parte estadística a Janahel Valle González y Filiberto Lucas Miguel.

Valenzuela Feijóo, así como la incapacidad de desarrollar el sector de bienes de capital trajo consigo que la implementación del modelo secundario exportador quedará pospuesta de manera indefinida (Valenzuela, 1986).

Esta crisis, originada por el agotamiento del proceso de industrialización, el endeudamiento externo, la crisis fiscal y la especulación financiera fueron factores, cuyo resultado fue la caída de la producción, con un comportamiento negativo del PIB durante 1982 y 1983 en 0.6 y 4.2% (Véase gráfica 1), respectivamente. La disminución de los precios de la mezcla mexicana de petróleo de un máximo de 33.3 dólares por barril en 1981 a un mínimo de 12.01 dólares en el año de 1986, (Centro de las Finanzas Públicas, 2019:37), otro factor presente se refiere al endeudamiento externo que llegó a un límite superior con un monto de 88,300 millones de dólares, (NAFINSA, 1986:367), restringiendo la posibilidad de aumentar la entrada de capitales por tal expediente, estos componentes limitan la entrada de nuevos recursos financieros para impulsar el proceso de acumulación.

1. Apertura comercial

1.1 Los antecedentes

El precedente del proceso de apertura comercial en la economía mexicana se encuentra en la estrategia adoptada a partir de la segunda posguerra con el procedimiento de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), esta estrategia jugó un papel central para el desarrollo económico del país. Sus resultados se manifiestan en un proceso de transformación estructural encabezada por el sector industrial, la cual genera un crecimiento económico con tasas promedio anual de más

del 6%, el PIB per-cápita mantiene una tasa de crecimiento promedio anual de entre 3 y 4% con una tasa de inflación relativamente baja y estabilidad en la paridad del tipo de cambio, tales factores prevalecieron entre 1950 y 1970 (Ros, 1990; Lusting, 1992).

Sin embargo, al mantener de forma permanente la estrategia de desarrollo industrial por sustitución de importaciones, se impidió el desenvolvimiento eficiente de este sector, limitando su inserción en el mercado mundial, al mismo tiempo que se contenía su expansión, llevándolo al agotamiento.

La crisis de esta vía de acumulación se expresa a partir de la década de los sesenta, no obstante, su estallido logra ser pospuesto gracias al encubrimiento del deficiente desarrollo industrial impulsado por la política de alto intervencionismo del Estado, que utilizó diferentes instrumentos como: los controles arancelarios (fijos y *ad valoren*), que tenían altos porcentajes de impuestos, dependiendo de su carácter estratégico en la política sustitutiva de importaciones; otra herramienta utilizada fueron los permisos previos de importación de los bienes de producción y consumo; además se aplicó la lista de precios oficiales que tenían como fin contrarrestar la subfacturación, un mecanismo para elevar la protección arancelaria; igualmente se utilizaron las cuotas de importación como instrumento protector, ellas limitaban la entrada de mercancías del exterior, pero también era un dispositivo complementario para satisfacer la demanda interna; sin embargo un factor de indiscutible importancia fue el auge de la inversión pública, la cual permitió el alargamiento del ciclo económico, mismo que se tradujo en un déficit de las finanzas públicas subsanado gracias a la política monetaria, deuda interna y sobre todo deuda externa (Rivera, 1993; Izquierdo, 1973).

En esta década se desarrolla una política de estímulo a la producción industrial que mantiene dos vertientes: la primera hace referencia a la reestructuración del proteccionismo, mediante el escalonamiento del arancel a partir del grado de elaboración de los bienes, supresión de la regla XIV, dispersión de impuestos específicos, la generalización del impuesto *ad valorem*, elevación progresiva de las tarifas, excepto las inferiores o iguales al 5%; el segundo instrumento se relaciona con la promoción de exportaciones, cuya finalidad es otorgar estímulos al sector manufacturero, para conseguir la reactivación de sus ventas al exterior a través de la exención de impuestos, subsidios y la concesión de créditos preferenciales, con el propósito de abatir el déficit comercial en que se encontraba la economía mexicana, a la vez que alentar la producción industrial, para esto se contó con diversos instrumentos: los certificados de devolución de impuestos (Cedis); la importación libre de impuestos, la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), que tiene como fin la promoción de las exportaciones; la expansión del crédito de corto plazo a las exportaciones otorgadas por el Fondo de fomento para las exportaciones (Fomex); y la creación del Fondo de equipamiento industrial (Fonei), que tiene como intención el financiamiento de las inversiones destinadas a la exportación exterior (Balassa, 1983; Gribomont y Rimez, 1977).

Además, los diversos incentivos a las exportaciones, señalados arriba, muestran resultados limitados debido a que no se anuló el “sesgo anti exportador”, “por ejemplo, para salvaguardar las industrias existentes fue común que se obligara a los exportadores a usar insumos nacionales producidos bajo protección” (Rivera 1993: 140), limitando así sus capacidades competitivas en el mercado mundial, al mismo tiempo se manifestó un proceso de sobrevaluación del tipo de cambio, como resultado

del proceso inflacionario que se empezó a desarrollar a lo largo de la década de los setenta y del rezago de los diferenciales de precios que se produjeron entre México y Estados Unidos, se mostró una apreciación del tipo de cambio del 35% en 1981 respecto a 1956, esta tendencia a la sobrevaluación y a las devaluaciones periódicas hicieron necesaria una política proteccionista, con el fin de estabilizar el mercado externo, dado que la sobrevaluación abarata las exportaciones (Balassa, 1983:219).

En resumen, esta estrategia exportadora tuvo malos resultados debido a la inestabilidad económica presente, a lo largo de la década de los setenta, que se tradujo en un crecimiento con desequilibrio, déficit de las finanzas públicas, de la balanza comercial, así como la de pagos, un proceso inflacionario de dos dígitos y sobrevaluación del tipo de cambio, dichos factores generaron una exposición de México ante la economía mundial, así mismo incrementó las importaciones y elevó la presión proteccionista del mercado nacional. Como última explicación, este binomio: sobrevaluación-proteccionismo, presenta un bajo nivel de productividad que provoca que la economía sea incapaz de competir en términos de igualdad en el mercado mundial.

El otro eje de sobrevaluación y baja productividad se encuentra referenciado con el tipo de cambio que en esta misma década mantiene un macro desplazamiento en el año de 1976 y después en la llamada crisis estructural de 1982.

No obstante, la política proteccionista asumida por el Estado, desde el inicio de la década de los setenta, evidenció el agotamiento de la fase de desarrollo, que se expresa en la acelerada tendencia centralizadora del capital; el desaliento de la innovación tecnológica; fomento del parasitismo de las empresas monopólicas; el

desarrollo con inequidad de la distribución del ingreso; la concentración regional de la actividad económica; el estancamiento de la actividad agrícola, que se hace presente desde la segunda mitad de la década de los sesenta; de igual manera se desarrolla el deterioro de la actividad industrial, al presentarse el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones; también se observa el detrimento de otro tipo de variables de carácter macroeconómico: el crecimiento de la inflación en dos dígitos, la continua sobrevaluación del tipo de cambio y la necesidad de su ajuste, que se expresa en la devaluación de 1976 y las ulteriores devaluaciones de 1982 (Ros, 1990; Lusting, 1992 y Rivera 1992).

En conclusión, la fase de industrialización por sustitución de importaciones tuvo un agotamiento a partir de la década de los setenta que solo pudo prolongarse gracias a la política expansionista de los llamados gobiernos “populistas”, sin embargo, la crisis de 1982 significó el punto de inflexión para la aparición de una nueva fase que será objeto de análisis en el siguiente apartado.

1.2 Desarrollo de la fase exportadora de la economía mexicana

La crisis estructural de la economía mexicana de 1982 se da en medio de profundos cambios de la economía mundial. Estos fueron impulsados por la revolución científico técnica, apoyada en las transformaciones de los sectores, punta de la nueva fase de desarrollo capitalista como los sectores microelectrónicos, la industria de computación, la Informática y las telecomunicaciones, mismas que permiten desarrollar nuevas formas de producción y se sustentan en el desarrollo de bases tecnológicas más eficientes ligadas a la producción flexible, igualmente superan con amplitud los niveles

de productividad en los que se sostiene la fase anterior, ligada a la producción estandarizada y en masa, propia de la cadena de montaje.

En concordancia con la nueva base tecnológica, se desarrolla una nueva configuración espacial tanto nacional como internacional, la que puede denominar como globalización. Además los capitalismo nacionales se relacionan externamente a través de una compleja red de transacciones comerciales y financieras que dan como resultado la conformación del mercado mundial que, de forma recíproca, interactúa con los capitalismo nacionales condicionando su desarrollo y comportamiento, a la vez que se expresa en la definición de la estructura de la producción de las naciones, de forma cuantitativa y cualitativa, de acuerdo con los parámetros de la competencia comercial y financiera del mundo globalizado, lo que desarrolla una interdependencia que refuerza la autonomía del mercado mundial y asigna a los países un papel determinado en la reproducción del sistema capitalista(Rivera, 2000).

La constitución del espacio internacional no está integrada únicamente por el mercado mundial, sino también por las relaciones de fuerza existentes entre los diferentes países del mundo, en donde los países fuertes subordinan a los menos desarrollados, sin embargo, la relación de ambos tipos de naciones puede ser asimilada por las naciones débiles que adoptan las formas más desarrolladas de producción de los países avanzados, es decir, se desarrolla entre uno y otro una relación contradictoria de subordinación, a la vez que se abren ventanas de oportunidades para el desarrollo de las naciones menos favorecidas (Rivera, 2000).

Es en el contexto de crisis estructural, revolución científico-técnica y globalización económica, en el que se explica la reintegración de México a la economía

mundial. El punto de partida fue la carta de intenciones firmada por México con el Fondo Monetario Internacional (FMI), mediante el acuerdo de facilidades ampliadas que cubre el periodo 1984-1985, pero que compromete al gobierno mexicano a restaurar la estabilidad económica mediante la reducción del déficit del sector público; el control y abatimiento de la inflación y la reducción de la dependencia financiera con el exterior. Es importante destacar que el programa también contemplaba asegurar la competencia internacional del país (Ten Kate y de Mateo, 1989; Chávez, 1983).

En estricto sentido la primera etapa del proceso de apertura comercial da inicio con la reforma de 1985, en este momento se le conoce como el de la desregulación comercial unilateral y consistió en la liberalización de 3,600 fracciones arancelarias, en su mayoría de bienes intermedios y de capital. Esta transformación del comercio exterior tenía como propósito transparentar el sistema proteccionista, sustituyendo los permisos de importación por aranceles. La liberalización comercial junto con la depreciación de la moneda entrañó un cambio en la política de comercio exterior. Otro factor que estuvo presente en las medidas de apertura comercial fue el fracaso de las políticas antiinflacionarias, que en parte se atribuyeron a la lentitud de la apertura comercial, lo que aceleró las medidas aperturistas (Ten Kate y de Mateo, 1989; Clavijo y Valdivieso, 2000).

Otro rasgo de la apertura comercial, se da en 1986 con la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que significó la profundización del proceso de desregulación y la

apertura de la economía² al comercio internacional, con esta asociación económica se lograron las preferencias arancelarias de los países miembros, para lo que se tuvo que cumplir con ciertos condicionantes como eliminar los precios oficiales de referencia, continuar la sustitución de controles directos por aranceles, reducir los aranceles a un máximo de 50%. No obstante, la política desregulatoria del acuerdo se permitía mantener, temporalmente, las licencias de importación.

A pesar de la instrumentación de medidas de desregulación económica en la primera mitad de la década de los ochenta, también se experimentaron los niveles máximos históricos de protección³, sin embargo, la posibilidad de dar continuidad a la política proteccionista del modelo ISI había dos limitantes: la primera se encuentra relacionada con la crisis fiscal del estado y la imposibilidad de continuar con la política de promoción industrial propia del periodo anterior; el segundo factor está interrelacionado con el desarrollo de nuevas tecnologías a nivel mundial y el proceso de integración y globalización, ambos factores hacían imposible evadir la apertura comercial (Rivera, 2000; Clavijo y Valdivieso, 1994).

Es en 1988 con la política neoliberal plasmada en los pactos económicos y en 1994 con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuando se

² Jaime Serra calcula que al ingresar México al GATT aumenta la apertura comercial de 20% en los años previos al 30% después del ingreso a esta organización. También observa que con esa adhesión se dio certidumbre a los agentes económicos de que el gobierno tenía limitaciones para hacer cambios drásticos en la política comercial y, por lo tanto, empezaron a asignar recurso hacia los sectores exportables y menos a los importables: se trata del principio del fin de la sustitución de importaciones” (Serra, 2015).

³ “El permiso previo se convirtió gradualmente en la base de la política proteccionista y llegó a ser requisito, a mediados de los 70, para el 80” de las importaciones y para el 100% una vez iniciada la crisis de 1982-1984. La tesis oficial para explicar la importancia de este instrumento de política comercial fue la supuesta baja elasticidad precio de la demanda de los productos de importación, que hacía ineficaz la política arancelaria, ya que según se decía, por muy altos que fueran los aranceles no se desalentaría la adquisición, supuestamente debido a la concentración del ingreso” (Rivera,1993: 148).

desarrolla una segunda etapa de apertura comercial, lo que permitió la expansión del sector exportador, descartando casi por completo los instrumentos de promoción estatal, adoptando en su lugar una política que sustituye el mercado interno como motor de la economía, por el mercado externo. La nueva política impulsó la Inversión Extranjera Directa (IED), industrias altamente exportadoras e integradas al comercio mundial como la electrónica y automotriz, al mismo tiempo que convierten al sector externo en un nuevo eje de crecimiento.

En esta nueva etapa los nuevos ejes de la apertura comercial son la política de pactos y el TLCAN. El PSE impulsa la apertura comercial con medidas de cambio estructural como a) la fijación de un arancel máximo del 20% en la mayoría de los sectores de la producción, lo que impactó en gran forma la apertura comercial; b) El control del déficit del sector público y la disciplina fiscal; c) la disminución de la inflación mediante el congelamiento temporal de precios, salarios y tipos de cambio; d) disminución de los precios a través de la apertura comercial, utilizando la competencia de las importaciones como instrumento para controlar los aumentos de precios de los productos comerciales del mercado interno; e) se impulsó la apertura comercial con una política que compatibilizó los precios internos y externos mediante la conversión del tipo de cambio en ancla del proceso de estabilización, controlando con ello la inflación inercial; f) se profundizó la desregulación de la economía por medio del establecimiento de un arancel máximo del 20% y la eliminación de los permisos previos de importación en gran parte de las manufacturas de consumo, además de reducir la dispersión de aranceles de un rango de 0 a 20%, con solo 4 tasas (0,5, 10, 15 y 20%), mientras que la tasa promedio disminuye a 10.4% (promedio ponderado) y a 6.1% (promedio

ponderado por importación). De esta manera, la competencia de las importaciones se utilizó como instrumento clave para controlar los aumentos de precios de los productos comerciales (Clavijo y Valdivieso, 2000; Aspe, 1993).

El otro factor que culmina el proceso de apertura comercial es el TLCAN, que representó un acuerdo de normas y reglas básicas entre Canadá, Estados Unidos y México, cuyo fin fue el establecimiento de una zona de libre comercio, el incremento de la inversión en los países firmantes del acuerdo, la protección de los derechos de propiedad y un acceso sin restricciones a los tres mercados (Unger, 2010).

Este tratado comercial contemplaba una reglamentación para evitar distorsiones y acceso privilegiado de otros países no firmantes, entre los mecanismos más importantes para evitar la competencia desleal se encuentran las reglas de origen, las que se refieren al contenido local que deben tener los bienes intercambiables entre los tres países, con el fin de estar libres de aranceles, tal regla tiene la finalidad de que los beneficios del libre comercio sean solo para los países de América del Norte, excluyendo de estos beneficios a los países que no están en la región; el acuerdo también propone la eliminación de los aranceles y el establecimiento de cuotas, licencias, permisos y requisitos de importación.

El grado de apertura comercial de México se transformó de manera radical a partir de la firma del TLCAN de un nivel del 20% en 1994 pasa a otro cercano al 70% en 2014 (véase Gráfica 4).

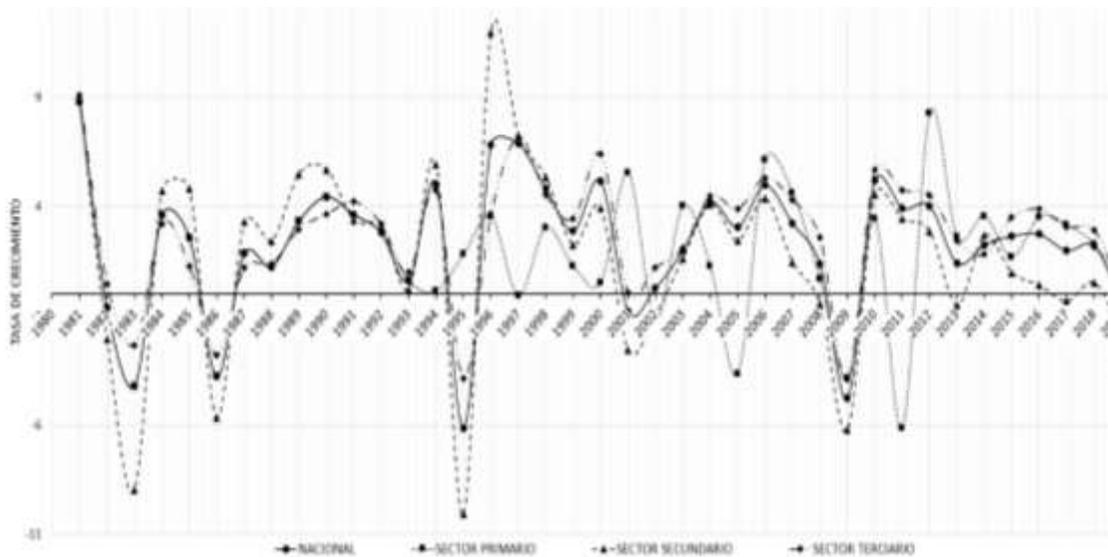
En síntesis, la economía mexicana sufre una gran transformación de su sector externo pasando de una economía sobreprotegida, producto del modelo ISI, a otra de gran apertura comercial, producto de una desregulación unilateral entre 1984-1985, la

entrada de México al GATT, los programas de cambio estructural y la firma del TLCAN, lo que mostró que la economía mexicana, después de ser una de las más protegidas del mundo, se convirtió en una de las más desreguladas.

2. Desarrollo de la fase exportadora de la economía mexicana

El quiebre de las condiciones de reproducción de capital significó para la economía la necesidad de transitar a una nueva fase de desarrollo, la cual estaba sustentada en su integración a la economía mundial que, sin embargo, no logró afianzar las condiciones necesarias para un proceso exitoso de reproducción, esto se puede atestiguar con las grandes irregularidades en el desenvolvimiento de la estructura productiva, que se tradujo en una inestabilidad de la producción (véase gráfica 1) la que muestra el comportamiento altamente fluctuante de la producción nacional y de los sectores de la economía, lo que da pie a observar, de manera gráfica, el comportamiento irregular de la producción general y sectorial de la economía mexicana, así como las crisis recurrentes de la que es presa a lo largo del periodo neoliberal.

Gráfica 1
Producto interno bruto nacional y por sector de actividad económica.
México, 1980-2019



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

De esta forma, la nueva fase del proceso de acumulación se caracterizó por el impulso de una vía de industrialización selectiva y excluyente, que mantuvo un desarrollo desigual, es decir, pequeñas islas de la producción (ligadas a la industria electrónica y automotriz), se incorporan a la revolución tecnológica que les permite alcanzar un éxito exportador, aunque, la gran mayoría de los sectores productivos se ven excluidos de estos beneficios, por el simple hecho de ser marginados de la función exportadora, esto debido al gran monto de insumos importados y la escasa integración de cadenas productivas que impiden el desarrollo de la inversión en la micro, pequeña y mediana industria.

Otro factor presente es el rezago tecnológico, que repercute de forma negativa en el desarrollo del sector industrial, esto al impedir el desenvolvimiento de sectores productivos capaces de impulsar nuevas formas de fabricación con la incorporación del aprendizaje tecnológico, el responsable de esto fue la política proteccionista de la anterior fase de desarrollo, pero también la nueva política de industrialización adoptó

medidas erróneas que limitaron el desarrollo industrial. El gobierno mexicano actuó de forma contraria de lo que hicieron los países asiáticos.

“las áreas de mayor interés tecnológico se cedieron prácticamente a la empresa extranjera, sin haber tomado al menos las medidas necesarias para asegurar la asociación entre aquellas y las empresas nacionales. El espacio reservado para las empresas nacionales era el más atrasado tecnológicamente o de tecnología madura (principalmente textiles, calzado, hierro y acero, y minerales no metálicos) bajo el argumento de que si las empresas nacionales eran desplazadas de esos sectores se provocarían efectos dislocadores en el empleo. En los sectores reservados al Estado había áreas de un gran potencial tecnológico, pero obviamente la crisis fiscal impedía a éste desarrollarlos por sí sólo” (Rivera, 2000:169).

Quienes instrumentaron la política económica en México se equivocaron, la prioridad de ninguna manera era el control de la inflación, el equilibrio fiscal o la contención de la deuda externa, elementos sin duda importantes para la estabilización de la economía, pero que, en poco estimulan la primacía fundamental, que tiene que ver con el problema estructural del proceso de acumulación y el relanzamiento de la inversión pública y privada cuyo fin es el desarrollo productivo, para alcanzar niveles más altos de productividad. Esto solo es posible mediante el desarrollo de la inversión en actividades productivas, que permitan el desarrollo e introducción de nuevas tecnologías y el impulso de la educación en todos sus niveles y, en particular del superior. También es necesario el desarrollo de la ciencia en general, sobre todo la que tiene aplicación en las actividades productivas, las que permitan acceder a la ingeniería de reversa que, en el caso de las economías asiáticas fue un factor que permitió su

desarrollo, por medio de la decodificación y recodificación de los procesos productivos, con la única finalidad de superar el atraso económico.

Con las limitaciones impuestas por el Estado la estructura productiva no logró expandir cadenas de valor, ya que hubieran tenido un impacto positivo sobre el conjunto de las actividades productivas, de ahí que los sectores con baja composición orgánica de capital, producto de su exclusión en el uso de las nuevas tecnologías, se vieron obligados a continuar vinculados al mercado interno que se ve menguado por la disminución de los salarios reales y la insuficiente creación de empleos, tal proceso estableció las bases para el desarrollo de una economía dual, es decir, un sector integrado de forma eficiente al mercado mundial que se convirtió en el eje de la actividad manufacturera y económica. y otro poco desarrollado que dependía del dinamismo del mercado interno, que se encuentra deprimido por la disminución de los salarios reales y el empleo, lo que influye en el enlentecimiento del desarrollo económico.

Los resultados de la modalidad de industrialización saltan a la vista, la nueva estrategia que se asume tiene como elemento sustancial la industria manufacturera, la cual se convierte en el eje del desarrollo de la economía mexicana y en el puntal de la apertura comercial, sin embargo, a lo largo del desarrollo de las distintas fases a analizar se muestra la deficiencia que en su desenvolvimiento mantiene este sector, en otras palabras, en el período que va de 1982 a 2018 el crecimiento promedio anual es cercano al 2%, (véase cuadro1) que comparado con el crecimiento del periodo que abarcan los años de 1958 a 1981 es de 8%, muestra la magnitud del diferencial de crecimiento entre una y otra etapa, (Andrade, 2014) este raquítico incremento de la producción manufacturera, aunado a la disminución de 5% de su participación en el

PIB, y a la pérdida en su aportación en el empleo formal, hacen que tal actividad se encuentre en crisis desde finales de los años ochenta del siglo pasado (Dussel, 2012).

El comportamiento de la producción manufacturera indica que bajo el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH), el crecimiento fue de 0.04%, mientras que en los mandatos de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo su desenvolvimiento fue más exitoso, ya que tuvo un comportamiento positivo de 2.82% en promedio anual, sin embargo, durante los gobiernos panistas nuevamente se observaron tendencias al estancamiento de la producción del sector manufacturero, debido a que la tasa de crecimiento promedio anual fue de 1.23%, de esta forma, la evolución durante los 5 sexenios anunciados fue de solo 2.2%, y aún más, la tendencia fue la misma durante la administración de Enrique Peña Nieto (EPN), durante su gestión el comportamiento fue de 2.19%, tal como se muestra en el cuadro 1.

Se puede sintetizar el desarrollo de la producción industrial y manufacturera a lo largo del periodo neoliberal como de un lento crecimiento, mismo que se expresa en que los bienes de consumo no duraderos y duraderos, propios de la fase sustitutiva de importaciones, mantienen una tasa de crecimiento inferior al dos por ciento promedio anual, solo el sector productor de bienes de capital mantiene un crecimiento cercano al tres por ciento, este comportamiento de la producción manufacturera muestra los escasos resultados en materia productiva de la fase de desarrollo exportadora.

Cuadro 1

Tasa de crecimiento según actividad
México 1982-2018

Periodo	PIB Total	Sector Secundario	Industria Manufacturera	Bienes no Duraderos	Bienes Duraderos	Bienes Capital
1982-1987	(0.03)	(0.43)	0.04	(0.05)	0.54	(1.27)
1988-2000	3.19	3.60	2.82	2.28	6.21	6.18
2001-2012	2.26	1.39	1.23	1.27	0.16	2.95

2013-2018	2.18	1.21	2.19	2.07	0.48	3.73
1982-2018	1.90	1.44	1.57	1.39	1.85	2.90

FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco de Información Económica, SCNM - INEGI.

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

3. La vocación exportadora del proceso de acumulación de 1985 al momento actual

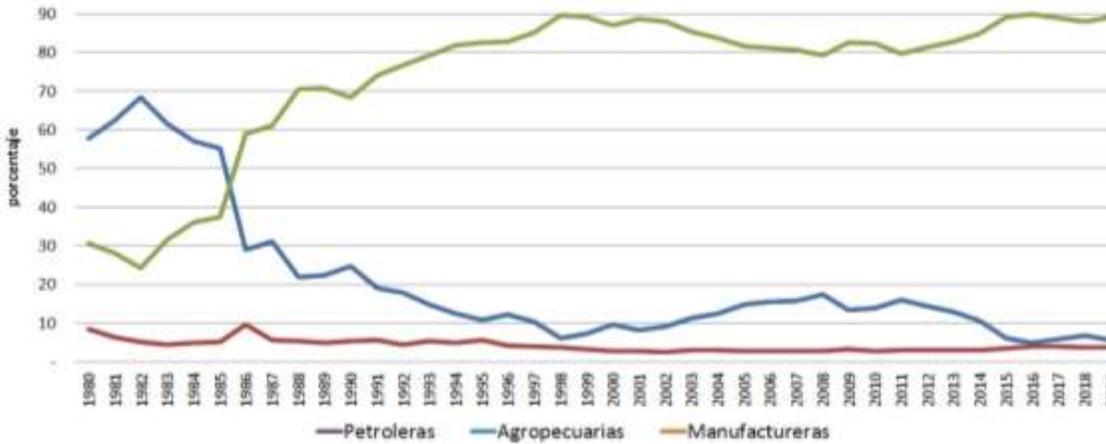
El año de 1986 no solo fue de crisis, sino también representó el quiebre en la dinámica del sector externo, hubo un predominio de las exportaciones petroleras, lo que quiere decir, que la sección manufacturera se convirtió en la fundamental en las relaciones comerciales de México con el resto del mundo, tal como se muestra en la (gráfica 2), donde se observa una caída continua de las exportaciones petroleras de un nivel de más de 70% en 1981 a uno menos del 10% en 1998 y, aunque se registra una recuperación de las exportaciones del sector entre 2005 y 2012,⁴ a causa del aumento de los precios internacionales del petróleo, las exportaciones no rebasan 20% del total, por su parte el sector manufacturero mantuvo un crecimiento continuó en su participación ante el comercio mundial, esto hasta conseguir márgenes superiores a 85%, sobre todo, en el período posterior a la firma del TLCAN, aunque, retrocede por efectos del aumento de las exportaciones petroleras en la segunda mitad del sexenio foxista, nunca lo hace por debajo de 80%, dentro del sector manufacturero el gran exportador es el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, que por sí mismo

⁴ Los precios internacionales del petróleo tuvieron un repunte en 2005, año en el que se duplicaron al pasar de 22.88 dólares por barril a 45.34, evolucionando de manera favorable hasta el año 2008, año en el que alcanzó un precio de 85.5 dólares la mezcla de petróleo mexicano de exportación, sin embargo, 2009 fue un año de crisis, por lo que se presenta un descenso sustancial de casi 30 dólares, esta caída es transitoria, ya que al año siguiente recupera su tendencia alcista alta alcanzó su máximo en el 2012 con precios de 102 dólares por barril, sin embargo, a partir de este momento se da una tendencia negativa de precios, al grado tal que en el año de 2017 se ubicaron en menos de la mitad de su punto más alto, es decir, en 40.32 dólares por barril. Ver cuadro sin número de la página 132 en “Actualización de las series históricas de los indicadores macroeconómicos” en *del Centro de Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados*, México 2017. file:///E:/SE_cefp%20series%20historicas%20de%20los%20indicadores%20macroeconomicos.pdf

tiene una participación en el mercado mundial superior a 60%, los sectores exportadores dinámicos son la industria automotriz, con una participación promedio de 20% de 1993 en adelante y la de equipos eléctricos y aparatos electrónicos, que de 1998 a 2017 mantuvo una tasa de participación promedio de 25%, por su parte el sector agrícola se sostuvo estancado en su participación con el comercio exterior a lo largo de los últimos 35 años, con un nivel inferior a 10%, tal como se muestra en la (gráfica 2).

De esta forma, se puede obtener una primera conclusión, las transformaciones en la estructura de las exportaciones significaron que la industria manufacturera y, en especial, las industrias: automotriz, piezas de repuesto, camiones de reparto, computadoras, petróleo y crudo, se convirtieron en el eje del intercambio comercial con el resto del mundo.

Gráfica 2
Exportaciones petroleras, agropecuarias, manufactureras, sobre las totales.
México, 1980-2018



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica, SCNM-INEGI.
<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Es necesario destacar que el dinámico crecimiento del sector externo de la economía mexicana, entre 1982 y 2018, trajo consigo que las exportaciones se multiplicaran, al tener una tasa de crecimiento promedio de 10%, lo que significó que el monto de las exportaciones se multiplicara por 19.5 veces al pasar de 24,055 en el primer año a 470,713.11 millones de dólares, en 2018.

Sin embargo, el auge exportador de la industria manufacturera, impulsado por el proceso de desregulación y la apertura comercial se caracterizó por la exclusión de los sectores económicos que tenían como objetivo central el mercado interno, de esta forma la participación de industrias como la maderera, papel imprenta, industria editorial y la de minerales no metálicos son meramente simbólicas en las exportaciones, mientras que las industrias de alimentos, bebidas y tabaco; textiles, artículos de vestir, de cuero; la industria de plásticos, caucho y la siderúrgica, tuvieron una participación discreta de entre 2 y 4%, en el mercado mundial, la misma suerte les correspondió también a las pequeñas y medianas industrias, debido a que son dejadas fuera de la actividad exportadora, en su mayoría, debido a que, la lógica del proceso de industrialización no impulsó el desarrollo de cadenas de valor y fomentó la importación de bienes intermedios, con lo que se excluyó a la mayoría de los productores manufactureros nacionales (Moreno-Brid, 2017: cuadros 1 y 9).

En esta fase de desenvolvimiento, la desregulación económica y la apertura comercial se convirtieron en el eje central del desarrollo, sin embargo también se optó, de manera estratégica, por la atracción de la inversión extranjera directa, como la vía para impulsar la economía, cuyo propósito era la entrada de las mercancías mexicanas al mercado norteamericano, para lograr tal objetivo, a partir de 1984 se cambió la restrictiva Ley de Inversiones Extranjeras de 1973, por otra que permitía la participación

mayoritaria de los inversionistas extranjeros en la propiedad de las industrias, dejando al “Estado la tarea de garantizar la estructura de un mercado competitivo que garantizara la asignación eficiente de los recursos y la estabilidad de la economía” (Merchand, 2006:183), la flexibilización de esta ley se profundizó en 1989 al conseguir una mayor acotación de la actividad del Estado en la economía.⁵

No obstante, la estrategia de Inversión Extranjera Directa (IED) fue un objetivo fundamental dentro de la política de cambio estructural y de forma innegable hubo una recuperación moderada del flujo de inversión extranjera directa, lo que no implicó la ampliación de sus actividades productivas, pues su destino fue preferentemente especulativo con el fin de alcanzar altas tasas de ganancia, un claro ejemplo fueron las repercusiones de este tipo de inversiones en diferentes momentos de crisis económica.

A lo largo del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari hubo un crecimiento de la inversión extranjera acumulada, se incrementó en 102,344 millones de dólares, de los que la (IED) participó con un monto de 30,325 millones de dólares, mientras que la inversión en cartera alcanzó 72,020 millones de dólares, esto implicó que el 70% de la Inversión Extranjera total estuvo destinada al mercado de valores y al de dinero, la estructura de los depósitos extranjeros en México, representaron un riesgo potencial, a causa del carácter especulativo de los fondos de inversión (*Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2003*). Esta tendencia se ve confirmada con el estallido de la crisis

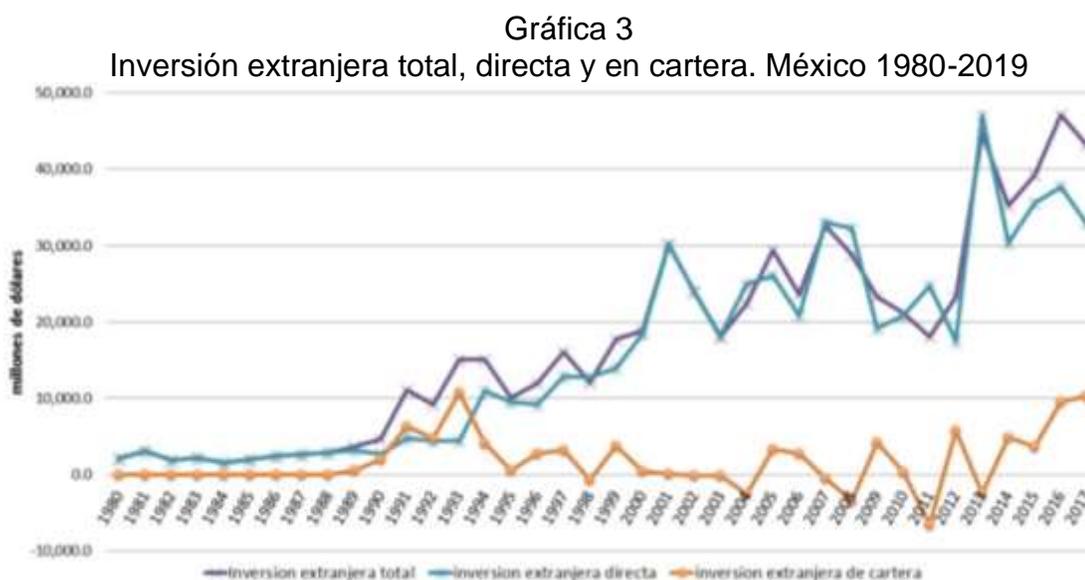
⁵ Con la entrada de México al GATT se impulsó un cambio en la inversión extranjera, con el fin de impulsar la inversión directa e indirecta, mediante la instrumentación de la ley de 1989, que permitía el acotamiento de las actividades reservadas al Estado: petróleo, petroquímica, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, medios de comunicación, emisión y acuñación de moneda; respecto a las actividades reservadas solo a los mexicanos destacan: transporte nacional de pasajeros, comercio al por menor de energéticos, servicios de radiodifusión e instituciones bancarias, sobre la inversión extranjera se permite 10% en servicios aéreos, y hasta 49% en actividades ligadas al sector financiero, almacenes generales de depósito y de más de 49% en el conjunto de servicios portuarios, servicios de educación en todos sus niveles y servicios legales, entre otros (Diario Oficial de la Federación, 16 de mayo de 1989).

de 1994 y el llamado “error de diciembre”, por el que un número importante de inversores retiraron sus recursos monetarios, lo que produjo una declinación del valor de las acciones en 30%, y si el daño no fue mayor se debió, a que, los inversionistas resarcieron las pérdidas de sus inversiones en portafolios, con la compra de acciones de empresas mexicanas a precios de remate (Rivera 1997:132).

El desequilibrio en el sector externo en la crisis de 1994-1995 fue de mayor gravedad, si tomamos en cuenta otras dos circunstancias que estuvieron presentes, la primera es el saldo negativo de la cuenta corriente de la balanza de pagos que, en el año de 1994 alcanzó 29,662 millones de dólares; esto unido con la deuda interna que, en su gran mayoría, se encontraba en poder de los Fondos de Pensión de los jubilados de Estados Unidos y que ascendía a 30,000 millones de dólares, hicieron del sector externo un flanco muy vulnerable para la economía mexicana y que solo fue posible eludir, gracias al rescate financiero implementado por el Gobierno de Estados Unidos, los organismos supranacionales y los acreedores privados permitieron que la economía recobrara su estabilidad y detuvieron lo que pudo haber sido la primera crisis global del sistema financiero.

El crecimiento irregular de la Inversión extranjera, se extendió con altibajos desde la segunda mitad de la década de los noventa hasta el momento actual, por lo que se observó un predominio de la participación de los inversionistas norteamericanos en el indicador, mostrando un monto superior al 60%, de 1980 a 1993, (Guillén, 1997: 160) y, aunque del año 2000 en adelante tuvo una baja sustancial, su participación siguió siendo predominante, se presentó un monto cercano al 50% del total, (*Centro de Análisis Macroeconómico*, 2015: cuadro 9.2, sin página).

De esta forma se puede observar, que una de las prioridades de la política económica instrumentada, a partir de la apertura comercial, fue la atracción de los inversionistas extranjeros, tal indicador mantuvo un comportamiento irregular, con altas fluctuaciones de la inversión en cartera, si bien, eran menores los de la inversión extranjera total, siguieron ese mismo ritmo, de ahí que la inversión directa era el indicador más estable, pero con bajas tasas de crecimiento, tal como se muestra en la gráfica 3.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>

Un segundo factor que se refiere al flujo de (IED), cuyo destino, en gran parte, se encuentra encaminado a la compra de activos ya existentes, tanto financieros como no financieros, los que se encuentran operando en las distintas actividades económicas y, además excluyeron la formación de nuevos capitales en activo, a la vez que inhibieron la creación de empleos, ingresos y encadenamientos productivos, siendo un factor que poco contribuyó al desenvolvimiento de la economía. Los impulsos que tuvo

la (IED) después de la crisis de 1995 significaron una oleada de ventas de empresas nacionales a inversionistas extranjeros, tal es el caso del sector bancario vendido casi en su totalidad entre 2000 y 2001, así mismo la compra o fusión de empresas ligadas al sector alimenticio y la industria tequilera empezaron a ser vendidas a grandes consorcios internacionales, desde su *boom* en el año 2000, “Don Julio” fue vendida a la británica: Diageo Casa Herradura y el “Jimador” fue adquirida por la estadounidense Brown Forman en 2006, Tequila “Sauza”, que fue comprada por la estadounidense Beam-Suntory, “Tequila Espolón” por Campari, en fin se da una gran venta de industrias nacionales a consorcios transnacionales.

Otro desprendimiento de activos productivos, por parte de la industria nacional se desarrolló después de la crisis de 2009, lo que se muestra con la venta de industrias simbólicas para el país tal es el caso de:

La Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma por parte de la empresa holandesa Heineken (2010), de la Cervecería Modelo por parte de la empresa Belga AB-Inveb (2013), de Iusacell y Nextel por parte de la empresa estadounidense AT&T (2015) y de los bancos ya existentes por parte del español Banco Santander(2015), de diversas inmobiliarias por parte de la empresa Blackstone (2015), y otras adquisiciones y consolidaciones corporativas en el ámbito de la energía y los combustibles fósiles por empresas petroleras foráneas, al calor de la reforma constitucional correspondiente de este sector y en el mundo financiero durante ese mismo 2015, por diversas compañías aseguradoras multinacionales (Vega, 2018:22).

Estas acciones fueron una pequeña muestra de que el flujo de inversiones extranjeras, en gran parte, fueron a parar al sector financiero, así como a la compra de

activos industriales ya existentes, lo que supuso que las nuevas inversiones extranjeras se limitaron a la creación de nuevos proyectos productivos.

En sintonía con la política económica instrumentada por el Estado, de abandono de las actividades productivas, cambio estructural, y flexibilización de la inversión extranjera, es el rápido comercial⁶, cuyo índice tuvo un crecimiento acelerado a partir de 1985 al pasar del 20% al 30% en 1993, sin embargo el mayor grado de apertura se da después de la firma del TLCAN, algo que se logró en tan solo seis años un 20% adicional del índice al llegar a 50%, en el año 2000, en los dieciocho años posteriores el índice de apertura comercial llegó al 73%, aunque en el 2009 (véase gráfica 4). Por su parte el sector exportador también sufrió de profundas transformaciones en su estructura y crecimiento, la industria manufacturera se convirtió en el eje de las relaciones económicas de México con el resto del mundo al alcanzar niveles superiores al 80% en su participación exportadora, otro factor presente en el cambio estructural del sector externo estaba relacionado con el crecimiento del nivel de exportaciones que era del 10% en promedio anual durante los últimos 35 años, (véase cuadro 2), pero la evolución de las importaciones mantuvieron esa misma trayectoria, por lo que el saldo de la balanza comercial, a lo largo del periodo neoliberal, era predominantemente deficitaria.

⁶ El grado de apertura comercial es el porcentaje que mide los flujos del comercio exterior, exportaciones (X) e importaciones (M) en el total del PIB. En el caso de la economía mexicana se observa un acelerado proceso de apertura comercial a partir de 1985. Producto de las políticas de desregulación comercial, y los tratados comerciales firmados con el GATT, Estados Unidos y Canadá, que significó para México, dejar de ser una economía poco integrada al mercado mundial con tasas del 6%, en la primera mitad de la década de los ochenta, a convertirse en una de las más abiertas con tasas cercanas al 70%, en el año 2014, tal como se muestra en la gráfica 4.

El crecimiento de las exportaciones no fue menor si lo comparamos con el comportamiento del PIB que durante esos mismos años creció solo en 2.3% promedio anual, lo que indicó que la producción del país se incrementó menos del 25% respecto a las exportaciones, lo que mostró que el auge exportador y la apertura comercial de ninguna manera influyeron, de forma positiva, en el desenvolvimiento de la estructura productiva general del país, es decir, que mientras un puñado de grandes exportadores nacionales, sobre todo extranjeros se han visto beneficiados con el *boom* exportador, protegidos por las legislaciones que flexibilizaron el aparato productivo, comercial y financiero, permitiéndoles, desarrollar procesos productivos en donde la industria maquiladora se transformó en la principal fuente de la producción, para el sector exportador con las implicaciones negativas que esto tenía, la industria ligada al mercado interno se vio excluida de los beneficios de los cambios del sector externo.

Otro factor presente en el desequilibrio, entre el crecimiento de las exportaciones y el pobre desempeño de la producción se refiere al papel de la industria maquiladora, así como a su escaso impacto en la economía nacional. Partiendo de lo incompleta que era la información estadística para el análisis de la industria maquiladora es posible señalar que en 1989 su participación en el total de las exportaciones fue de 49%, mientras que en 2003 era de 55%, lo que nos indica el dominio de la maquila en las exportaciones, lo que significó que gran parte de la producción del sector fue posible por la importación temporal de bienes intermedios para su reexportación, lo cual tuvo un doble significado negativo para la industria nacional: el primero genera un monto importante de importaciones de insumos intermedios para el desarrollo del proceso productivo, se calculó que el valor agregado de las exportaciones mexicanas oscilaba entre el 40 y 50%, lo que limitó el desarrollo de la producción industrial; el segundo

factor se presentó en la legislación tributaria flexible, aplicada al sector maquilador, lo que le permitió aminorar el pago de impuestos, esto al estar exentas de tributo las importaciones temporales, la nueva modalidad de exportación excluyó a la gran mayoría de los empresarios, (entre los que se encontraban los pequeños y medianos) de los beneficios que brindaba la inserción de México a la economía mundial.⁷

Cuadro 2
Balanza Comercial de México
Millones de dólares

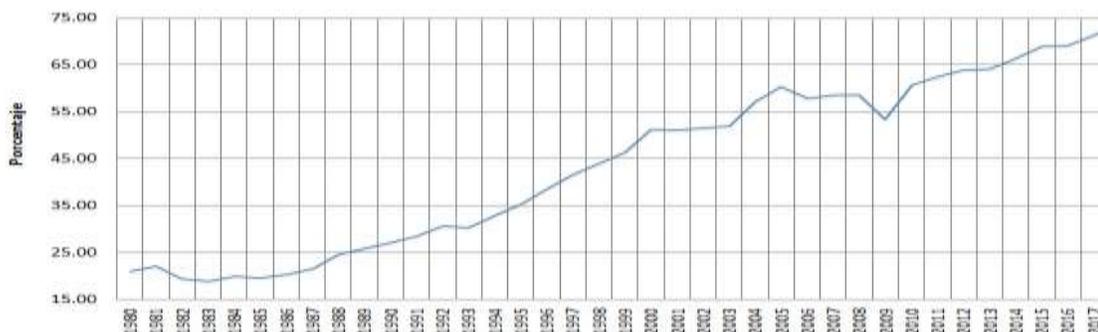
año	X	M	SALDO BC	TC X	TC M
1982	65,350	47,920	17,429		
1988	91,255	55,109	36,146	5	2
1994	116,095	131,315	-15,219	4	15
2000	222,610	245,862	-23,252	11	11
2006	285,320	308,471	-23,151	4	3
2012	360,450	365,838	-5,387	3	2
2018	484,409	485,473	-1,063	5	4

FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco Mundial. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

Las cifras que proporciona (Garrido, 2002) muestran la forma en que se instrumentaba la apertura comercial, la transformación de la economía mexicana excluyó a la gran mayoría de los inversionistas y, desde luego, a la mayoría de la población, dejando el Estado en un pequeño número de inversionistas ligados a las industrias automotriz y electrónica el peso de la industria, que se reconfiguró para servir a sus intereses.

Gráfica 4
Grado de apertura comercial México 1980-2018

⁷ Un cálculo derivado de los estudios de Celso Garrido (2002:308), permite observar que en 1998 existen 26,112 empresas manufactureras, excluyendo a las microempresas, a esto habría que agregar que el número de grandes empresas era de 2901, lo que representa una participación en el total de 11%, estos actores económicos son los que tienen capacidad exportadora, de ellas no más de 300 son las grandes exportadoras, es decir, poco más del 2.0%, del total son las empresas integradas al mercado mundial, de las cuales el 98% están excluidas.



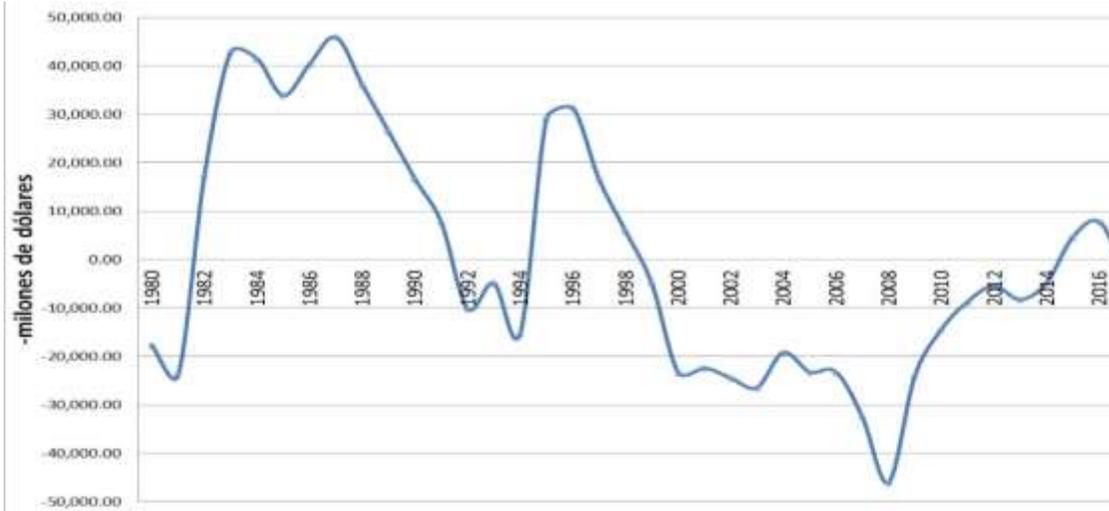
FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

<https://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

De esta forma, las distintas acciones en torno al proceso de acumulación, productividad, desarrollo tecnológico y las políticas económicas que tenían como propósito la estabilidad y el crecimiento de la economía tendieron a conformar un sector dinámico en la industria manufacturera, capaz de insertarse, de manera eficiente, en el proceso de globalización encabezado por un pequeño núcleo de empresas que hegemonizaban la actividad comercial con el exterior, con niveles superiores al 80% de las exportaciones del país, (tal como se puede observar en la gráfica 5) sin embargo, hay que aclarar que el *boom* exportador no era producto de un alto crecimiento de la producción manufacturera en general, por el contrario mientras tal sector mantenía tasas de crecimiento marginales, que apenas rebasaban el 2.0%, como se puede apreciar en el cuadro 1 y la gráfica 1, la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras eran del 10% promedio anual, esta aparente contradicción tenía varias vías para su explicación: la primera estaba relacionada con el auge exportador que se localizaba en los sectores electrónicos y automotriz. Respecto al primero, el cual se subdivide en la producción de computadoras que, además era el más dinámico y el de componentes electrónicos, la electrónica de consumo que aceleraba su crecimiento, a partir de 1994 y, finalmente, el sector de equipo de telecomunicaciones que mantenía un nivel de crecimiento inferior (Dabat, Ordóñez, 2009), el sector de productos

metálicos maquinaria y equipo, que por sí mismo generaba más del 60% de las exportaciones totales. Cabe destacar que, son estas industrias en las que se implementó el cambio tecnológico obligado por su inclusión en la economía mundial, sin embargo, este desarrollo tecnológico se apreciaba de manera marginal en el conjunto de las demás ramas del sector manufacturero.

Gráfica 5
Saldo balanza comercial México. 1980-2018



FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.
<https://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

Otro elemento que se debe destacar del desarrollo de las exportaciones e importaciones es su sesgo, en el que la relación comercial predominante era con su vecino del norte, aspecto que vulnera la autonomía de la economía mexicana, esto puede ser mostrado al observar que las exportaciones del país, a partir del proceso de desregulación y apertura comercial tendían a ser de forma predominante con Estados Unidos, que captaba 80% de las exportaciones mexicanas, mientras que las importaciones, aunque menores, rondaban 60% en promedio anual durante la fase que iba de 1982 al 2018 (véase cuadro 3) que nos indica cómo a partir de la firma del TLCAN la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos tendió a duplicarse

en el caso de las exportaciones y a incrementarse de forma significativa en el de las importaciones entre 1994 y 2013, aunque para 2018 su nivel era prácticamente el mismo que el de 1981, rondando su participación un porcentaje del 50 por ciento.

Esto a la par con la (IED), que también era predominantemente estadounidense, de entre 50 y 60%, (véase cuadro 3), ya que muestra el grado de dependencia de la economía mexicana respecto al país del Norte, de tal forma que, el ciclo económico nacional, se encontraba asociado al comportamiento de la economía estadounidense, lo que es de particular gravedad debido a dos factores: el primero se estaba relacionado con la dependencia de la actividad económica o las políticas económicas impulsadas por los Estados Unidos, lo que es particularmente importante en el momento actual, pues la política proteccionista de Donald Trump y su decisión de renegociar el TLCAN pone en la indefensión a la economía mexicana; el segundo factor se encuentra relacionado con la persistente pérdida de hegemonía estadounidense, lo que implica que al estar asociado con un país que, cada vez se debilita más, frente a China y los países asiáticos y de Europa Occidental, México tiende a debilitarse en la economía mundial.

Cuadro 3
Participación porcentual del comercio de México con Estados Unidos
1980-2018

Años	Exportaciones	Importaciones
1981	46	48
1994	85	69
2003	89	61
2013	81.5	55.7
2018	82.6	48.9

Fuente: *Informe Anual del Banco de México, Varios años.*

La otra parte que completa la ecuación del sector externo es el comportamiento de las importaciones, respecto a esto se puede establecer que 90% de las

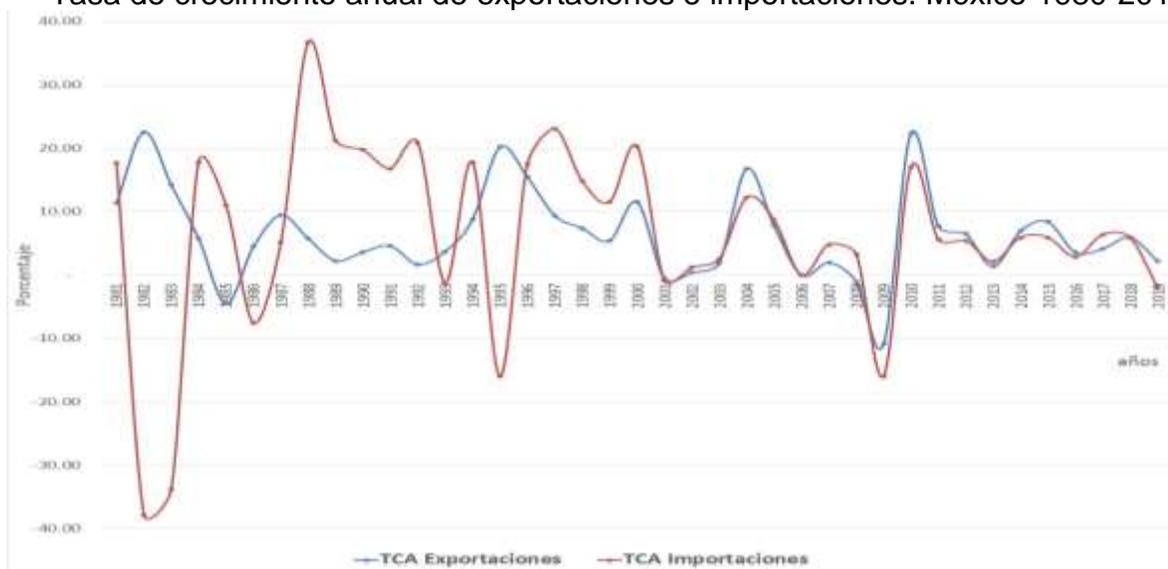
importaciones son canalizadas al sector manufacturero y que 55% son encauzadas al sector que mantiene un gran dinamismo, es decir, a los productos metálicos maquinaria y equipo y dentro de este sector a las industrias electrónica y automotriz que mantienen niveles de importación elevados.

Las importaciones, al igual que las exportaciones, mantienen una lógica de alto crecimiento, basta señalar que el valor del indicador pasa de 31,727.73 millones de dólares en 1983 a 458,519.24 millones de dólares en 2017 lo que representa un crecimiento de 14.45 veces, su tasa de crecimiento promedio anual es de 8.17%, un 2.7% (véase cuadro 2), en promedio superior al de las exportaciones, lo cual explica, en parte, el crónico déficit de la balanza comercial de la que es presa la economía mexicana, lo que se puede apreciar en la (gráfica 6), donde se describe el comportamiento de ambos indicadores, además de que se puede observar un crecimiento mayor de las importaciones respecto a las exportaciones, lo que da como resultado un desequilibrio en la balanza comercial (gráfica 5), que nos describe la actuación del este indicador, así mismo se puede ver, que en los momentos de crisis se manifiesta un comportamiento superavitario, explicable por la depreciación del tipo de cambio en los años de 1982, 1986 y 1994, fenómeno obvio, causado por el encarecimiento de las importaciones y el abaratamiento de las exportaciones, factores que equilibran y generan un superávit en la balanza comercial. Contrario a lo anterior, en los años de estabilidad del tipo de cambio, acompañados de la sobrevaluación de tal indicador el balance del comercio con el resto del mundo se convierte en deficitario.

La actividad importadora que se sigue está en perfecta sincronía con los objetivos depredadores del bloque gobernante, es decir, se privilegia la importación de bienes intermedios, que la industria maquiladora y los grandes capitales exportadores

nacionales y extranjeros requieren para desarrollar sus procesos productivos, mientras que la introducción de bienes de capital mantiene un bajo nivel y se ubica en un promedio de 13% durante el período de 1994 al 2016.

Gráfica 6
Tasa de crecimiento anual de exportaciones e importaciones. México 1980-2017



FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.
<https://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

Otro factor nada menor son los sectores más dinámicos en la importación de mercancías, ya que están ligados al sector metálico, de maquinaria y equipo, tales como la producción de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, además de la industria automotriz.

En síntesis se puede concluir de forma provisional que a lo largo de los últimos treinta y cinco años la economía ha sufrido grandes transformaciones que, no necesariamente, la han llevado a cumplir los fines que la tecno burocracia contempló: relanzar la estructura productiva, con el fin de lograr un crecimiento superior a 5.0%, insertar a la economía mexicana, de manera eficiente, en el proceso de globalización a través de incrementos sustanciales en la productividad del trabajo y el capital, factores

necesarios para el desarrollo de precios competitivos, elementos todos ellos que se encuentran mediados por logros en desarrollo de niveles tecnológicos acordes con la revolución científico técnica que se inició en la década de los setenta.

Los resultados de este proceso son muy distintos, un pobre crecimiento de la economía con una tasa de apenas 1.9%, promedio anual, el desmantelamiento del mercado interno, producto de la depresión salarial y la baja generación de empleo, elementos que inhiben la distribución del ingreso y deprimen el mercado interno.

Por si esto fuera poco, tal como ha quedado señalado, la desregulación comercial originó el desarrollo de un sector externo excluyente, mismo que favoreció a un puñado de productores ligados al sector externo, que de ninguna manera se esforzaron por crear cadenas productivas y de valor que permitieran a la economía mexicana pasar a un estadio de mayor progreso, lo que ocasionó un estancamiento de la producción.

Ante el estancamiento económico en que ha estado sumida la economía estos últimos 35 años, resulta indispensable desarrollar un proceso de reestructuración económica, algo que, al parecer, es impensable, ya que no cuenta con el impulso de una base técnica de producción, tampoco tiene acceso a las nuevas tecnologías que son necesarias para acrecentar los niveles de productividad, como condición necesaria para una reinserción más amplia de la industria en la economía mundial (Dabat, 1992 y Rivera, 2001).

Para lograr estos propósitos es necesario atacar el frente externo, lo que significa impulsar nuevas formas de cooperación que permitan acelerar el aprendizaje tecnológico, con la finalidad de lograr procesos de fabricación, de ampliación de las capacidades productivas y de control de calidad hasta llegar a tareas de diseño, tal

como lo han desarrollado un grupo de países emergentes: China, India y los tigres asiáticos, para esto es necesaria la participación del Estado porque es necesario impulsar el desarrollo del proceso de industrialización, esto presupone el trabajo concertado con una amplia base social, que tiene como intención el desarrollo del aprendizaje como tarea fundamental, para impulsar un desarrollo científico y tecnológico; la participación del Estado debe dejar fuera la especulación y las ganancias individuales, que llevarían a actos generalizados de corrupción; se debe promover el desarrollo de empresarios privados que interactúen con los inversionistas extranjeros, con el deseo de gestionar el traspaso del conocimiento tecnológico; se deben crear sistemas para capturar el conocimiento tecnológico de origen externo y difundirlo entre los connacionales, dicho conocimiento debe adoptar formas genéricas; anular las externalidades proporcionadas por las actividades asociadas al aprendizaje tecnológico y la innovación. El Estado debe ser promotor del aprendizaje tecnológico, sin tomar el protagonismo que les corresponde a las empresas, pues a ellas les corresponde aplicar de forma productiva el conocimiento generado en el proceso de transformación (Rivera, 2001).

Las transformaciones de la estructura económica, sin embargo, también afectarán la estructura de clases, los patrones culturales para lo que se requerirán nuevas formas de regulación estatal y de las formas del comportamiento social y político, “Esto modificará la superestructura institucional” (Dabat, 1991).

Conclusiones

La crisis de 1982, obligó a la economía mexicana a dar un golpe de timón en su desarrollo, lo que significó un proceso de desregulación económica, que implicó el desmantelamiento del viejo proteccionismo instrumentado desde la segunda posguerra, lo que representó la implementación de un proceso de apertura comercial e integración de la economía mexicana a la mundial y su incorporación al proceso de globalización, mediante la cancelación de los permisos previos de importación, la reducción de las tarifas arancelarias y el desmantelamiento de la estructura proteccionista.

Ante esto se inició la instrumentación de la apertura comercial a través de su incorporación al GATT y la firma del TLCAN, que junto con una política de equilibrio del gasto público impulsó la inversión privada dentro de la que destacó la externa por medio de la flexibilización de la ley de inversiones extranjeras, que se modificó de forma gradual a lo largo de los últimos 35 años, hasta lograr que los capitales externos jugaran un papel más activo en la estructura de propiedad de las empresas ubicadas en territorio nacional, mediante la nueva normatividad expresada en el marco legal de la ley de Inversiones Extranjeras.

Estos cambios estuvieron acompañados de la transformación de la estructura del sector externo, donde la producción manufacturera se convirtió en el sector dominante, esto al desplazar a la industria petrolera, por lo que aunado al auge exportador mantuvo tasas de crecimiento promedio anual de 10%, durante los últimos 35 años, esto posicionó a este sector en el motor del crecimiento económico.

Sin embargo, la prosperidad del sector externo no se reflejó en la evolución de la economía nacional, ya que el ascenso del sector manufacturero se dio solo en

sectores muy acotados: la producción automotriz y electrónica, por ejemplo, excluyendo a la mayoría de las divisiones industriales, al no configurarse mecanismos que impactaran al conjunto de las actividades productivas que (inversión pública poco productiva, el desarrollo de cadenas de valor, la ineficiente propagación de la tecnología que tiene como premisa la educación masiva, el desarrollo de infraestructura moderna y la garantía de la propiedad, mediante el respeto a la legalidad), estimularán de manera eficaz al mercado interno, sin ninguna precondition el impacto del crecimiento del mercado externo limitó el crecimiento de la economía.

El exiguu crecimiento de la producción manufacturera es el resultado de la equivocada política de industrialización de la nueva fase inaugurada en la segunda mitad de la década de los ochenta, que consistió en ceder a las empresas extranjeras las áreas ligadas al desarrollo tecnológico, dejando a los inversionistas nacionales las áreas con mayor atraso tecnológico, limitando con ello la posibilidad de insertarse de manera eficiente en la economía mundial.

Los resultados macroeconómicos del proceso de apertura comercial son poco alentadores tal como ya lo expresamos: el PIB crece a solo el 1.9 % promedio anual a lo largo de los 35 años; mientras que el PIB *per cápita* mantiene un crecimiento inferior al 1 %; la inversión pública y privada nacional pierde su dinamismo y la inversión extranjera directa no fluye en la creación de nuevos capitales en activo, se destina una gran magnitud de ella a inversiones en cartera y a la compra de activos ya existentes, lo que inhibe la creación de nuevos proyectos productivos, encadenamientos productivos y empleos; el enlentecimiento de la inversión se manifiesta en la baja

productividad del trabajo que durante el periodo neoliberal es de 3.7% casi un punto porcentual inferior a la del periodo que la antecedió.

En síntesis, los resultados son de estancamiento económico, a esto habría que responder la pregunta inicial de ¿cómo explicar el alto crecimiento del sector externo y el pobre desempeño de la economía?

La respuesta a la interrogante tiene un carácter multifacético: en primer lugar, se observa un estancamiento de los productores vinculados al mercado interno, el sector exportador no generó los empleos y salarios suficientes para sostener la demanda interna, por el contrario, hay una reducción de dichos rubros, afectando la posibilidad de desarrollo de la economía

Otro factor presente, como ya se expresó, es el escaso dinamismo de la inversión en todas sus formas, que tienden a afianzarse en los sectores más dinámicos, vinculados al sector exportador, que excluyen a los que forman parte del mercado interno.

La redefinición del Estado desarrollista a un Estado mínimo implicó la instrumentación de una política económica equivocada en donde las prioridades fueron el control de la inflación, el equilibrio fiscal y la contención de la deuda externa, elementos importantes, sin duda, para la estabilización de la economía, pero que en poco estimulaban la prioridad fundamental, que tiene que ver con el proceso de acumulación y el relanzamiento de la inversión pública y privada cuya intención era el desarrollo productivo, para alcanzar niveles más altos de productividad y crecimiento, sin embargo se debió buscar el incremento de los salarios para acrecentar la demanda que, a lo largo de todo este periodo, se mantuvo contenida y jugó un papel que neutralizó las posibilidades de desarrollo.

Las importaciones juegan un papel desequilibrador del sector externo, debido a que el auge importador impulsado por la demanda de bienes intermedios, demandados por las industrias maquiladoras y desequilibrio permanente de la balanza comercial, mostró una tendencia importadora de las grandes empresas ligadas al comercio mundial, de la misma manera inhibió el desarrollo de las empresas nacionales e impidió la creación de cadenas de valor con sus efectos negativos sobre el desarrollo tecnológico tan necesario en esta fase de la producción mundial.

Finalmente la nueva fase de desarrollo acrecentó la dependencia de la economía mexicana, respecto a Estados Unidos, lo que se expresó en que las exportaciones, importaciones e inversión extranjera fueron predominantes, en comparación con el vecino del norte, lo que resulta particularmente grave, debido a que la hegemonía de este país está siendo mermada por el desarrollo de economías como la China, la India o las de los países asiáticos, lo que implica que la dependencia de la economía mexicana respecto a la norteamericana, la pone en un estado de debilidad en el contexto internacional, a causa del cambio de la fase de acumulación de capital que estuvo ligado al estancamiento económico.

Bibliografía

Andrade, Agustín (2014). "El desarrollo de la producción manufacturera en México 1983-2007", en Núñez Rafael, *La economía mexicana de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones*, México, Editorial Trillas.

—La inversión y acumulación de capital en México, Durante el periodo neoliberal, inédito.

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

Banco de México (2020). Base de datos Sistema de Información Económica. Disponible en <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>

Banco Mundial (2020). Base de datos por nación. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

Balassa, Bela (marzo de 1983), “La política de comercio exterior de México”, en *Comercio Exterior*, volumen 33, número 3, p.210-222, México.

Berthomieu, Claude et. al. (2006). “Estabilización, Ajuste externo y estrategia de desarrollo: el neoestructuralismo como alternativa al neoliberalismo”, en *Revista Análisis Económico*, Volumen XXI, número 48, pp. 5-40, UAM-A, México.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2013). *Actualización de series históricas de los indicadores macroeconómicos en México*, México, Cámara de Diputados.

—(2018). *Actualización de series históricas de los indicadores macroeconómicos en México*, México, Cámara de Diputados.

—2019, *Series históricas de indicadores macroeconómicos a 2018*, México, Cámara de Diputados.

Chávez, Paulina (1996), *Las cartas de intensión y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994*, México, Coedición Instituto del Instituto Investigaciones Económicas de la UNAM y Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana (2000). "Reformas estructurales y políticas macroeconómicas", en *Lecturas del fondo número 92*, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

—(1993). "La política industrial en México, 1988-1994", en Clavijo y Casar, *La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial*, México, Lecturas del Trimestre Económico número 80, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Dabat, Alejandro (1991). *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, México, Coedición UNAM- Fondo de Cultura Económica.

Dabat, Alejandro y Ordóñez, Sergio (2009). *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, México, Coedición Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Casa Juan Pablos.

Diario Oficial de la Federación, 16 de mayo de 1989. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4814211&fecha=16/05/1989

Dussel, Peter (2012). "La manufactura en México: condiciones y propuestas para el corto, mediano y largo plazo", en Calva José Luis, *Nueva estrategia de industrialización*, México, Editorial Juan Pablo.

Garrido, Celso (2002). "Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México", en Peres, Wilson y Stumpo Giovanni, *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, México, Coedición CEPAL-Siglo XXI.

Gribomont y Rimez (octubre diciembre de 1977). "La política económica del Gobierno de Luis Echeverría: un primer ensayo de interpretación", en *Trimestre Económico*, vol. 44, número 176.

Guillén, Héctor (1997). *La revolución neoliberal*, México, Editorial Era.

INEGI. Banco de Información Económica – Sistema de Cuentas Nacionales. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Izquierdo, Rafael (1973). “El proteccionismo en México”, en Solís, *Análisis por sectores y distribución*, México, Editorial Fondo de Cultura Económico.

Lustig, Nora (1992), *México hacia la reconstrucción de una economía*, México, Coedición Fondo de Cultura Económico, Colegio de México.

Marchand, Marco Antonio (segundo cuatrimestre de 2006). “El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados de México,” en *Revista Análisis Económico*, Volumen XXI, número 47, pp. 179-207, UAM-A, México.

Moreno-Brid, (2017). *Inversión, cambio estructural y crecimiento*, México. Disponible en:

https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/juan_carlos_moreno_brid.pdf

NAFINSA (1986). *La Economía Mexicana en Cifras*, México

Najar, Alberto (25 de julio de 2018). “México: los "abusivos" privilegios en el gobierno que AMLO quiere eliminar con su plan de austeridad”, en *BBC News Mundo*. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-44949439>

Presidencia de la República (2018). Disponible en: *Twitter*
<https://twitter.com/PresidenciaMX/status/1036696471746359297>

Rivera, Miguel Ángel (1992), *El nuevo capitalismo mexicano*, México, editorial Era.

—(1997) *México: modernización y crisis capitalista*, México, Editorial UNAM-CRIM

—(1998) “El paradigma de la industrialización tardía y el aprendizaje tecnológico: repercusiones para México,” en *Revista de Comercio Exterior*, volumen 48, número 8, México.

—(2000) *México en la economía global: tecnología, espacio e instituciones*. México, Coedición UNAM-Editorial JUS.

— (octubre-diciembre de 2001) “México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, número 127, México, IIEc-UNAM.

—“Transformación mundial del capitalismo. implicaciones para México”, en *Investigaciones Económicas*, número 235, enero-marzo de 2001, México, FEUNAM.

—(1993). “*México: del sobreproteccionismo a la apertura comercial*”. En *Política y Cultura*, número 2, México, UAM-X.

Ros, Jaime, (1990). “El debate sobre la industrialización: el caso de México”, en *Cuadernos de la CEPAL*, número 63, Santiago de Chile.

Serra, Jaime (2015). *El TLC y la formación de una región, México*, Editorial Fondo de Cultura económica.

Ten Kate, Adrián y de Mateo, Fernando (1989). “Apertura comercial y estructura de la protección en México: estimaciones cuantitativas de los ochenta”, en *Revista de Comercio Exterior*, vol. 39 núm. 2, México, abril de 1989.

Unger, Kurt (2010), *Globalización y clusters regionales en México: un enfoque evolutivo*, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Urzúa, Carlos (1990). El déficit del sector público y la política fiscal en México, (1980-1989), en *Centro de Estudios Económicos del Colegio de México*, documento de trabajo número V -1990.

Valenzuela, José (1986). *El capitalismo mexicano en los ochenta: ¿hacia un nuevo modelo de acumulación?*, México, Editorial ERA

Vega, Eduardo (2018). “¿Por qué es imprescindible un cambio de rumbo hoy en México?”, en Vega, Eduardo (coordinador), *Cambio de rumbo: desafíos económicos y sociales de México hoy*. Editorial UNAM-FE.