

México: del desarrollo “hacia adentro” al desarrollo “hacia afuera”

*Héctor Guillén Romo**

Entre 1950 y 1982, México vivió bajo el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) caracterizado por una fuerte protección, una importante regulación y una política industrial activa con un estado omnipresente y un mercado controlado. Con la crisis de la deuda, México abandona el modelo ISI y se orienta hacia un nuevo modelo económico (NME) caracterizado por la apertura, la desregulación y la ausencia de política industrial en el marco de un estado que tiende a estrecharse y un mercado que se libera cada vez más. El objetivo del presente artículo es analizar algunas de las consecuencias del paso del “desarrollo hacia adentro” al “desarrollo hacia afuera”, en particular con respecto al rol desempeñado por México en la economía mundial.

Corresponde subrayar las excepcionales condiciones en que se realizó el crecimiento hacia afuera mexicano, dado su carácter de país fronterizo con Estados Unidos, que le otorga una importante renta de localización y su calidad de único integrante latinoamericano del NAFTA.

* Profesor del Departamento de Economía y Gestión de la Universidad de Paris 8.

I. El desarrollo “hacia adentro”

A partir de los años cuarenta, México, como muchos países latinoamericanos, siguió un modelo de “desarrollo hacia adentro” con el propósito de edificar un sector industrial para satisfacer las necesidades del mercado interno. El inicio de la política proteccionista mexicana puede situarse en 1947 cuando el gobierno mexicano comienza a establecer restricciones cuantitativas a las importaciones y a sustituir con tarifas *ad valorem* las específicas existentes¹.

Los argumentos en favor del desarrollo hacia adentro o de lo que se conoce como la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) pueden clasificarse en argumentos de orden externo y de orden interno².

Los argumentos de *orden externo* en favor de la ISI se basan sobre una crítica de la teoría estática de la especialización (Ricar-

do, Heckscher-Ohlin, Samuelson) y de los efectos dinámicos esperados de las exportaciones. A este respecto se destacaba:

- *La inestabilidad de los precios de los productos primarios* que vuelve arriesgado concentrar las exportaciones en este tipo de productos;
- *El deterioro de los términos de intercambio de los países subdesarrollados* resultado de la menor elasticidad ingreso de los productos primarios (ley de Engel), la superioridad tecnológica de los países industriales (sus exportaciones incorporan progresos tecnológicos) y la diferencia de estructura de los mercados laborales entre los países industriales y los países subdesarrollados³;
- *Los déficits de la balanza de pagos* que pueden solucionarse más fácilmente en el corto plazo bloqueando las importaciones que alentando a los productores a incrementar sus exportacio-

¹ Enrique Cárdenas, “Lecciones recientes sobre el desarrollo de la economía mexicana y retos para el futuro” en *México. Transición económica y comercio exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior- Fondo de Cultura Económica, México. 1999. p 64.

² Eliana Cardoso y Ann Helwege, *La economía latinoamericana. Diversidad, tendencias y conflictos*. México, Fondo de Cultura Económica. 1993. pp 90-97 ; Patrick Guillaumont, *Economie du développement* Tomo III Paris, Presses Universitaires de France. 1985. pp 166-168.

³ Según Prebisch, en los países industrializados el progreso técnico conduce a ingresos más altos de los factores y no a menores precios de las exportaciones. En los países subdesarrollados, debido al desempleo y a sindicatos que no cumplen su función de defender a los trabajadores, los aumentos de productividad no se traducen en salarios más elevados sino en precios más bajos. En estas condiciones, un aumento de la productividad beneficia a los consumidores extranjeros y no a los productores de los países subdesarrollados.

nes. Se considera que una devaluación real tendrá un efecto mínimo sobre la balanza comercial, tanto más que las exportaciones de los países subdesarrollados enfrentan las restricciones proteccionistas de los países industrializados.

Entre los argumentos de *orden interno* en favor de la ISI se destacaban:

- El *desempleo* que incita a crear empleos donde a primera vista resulta más fácil, es decir, produciendo los bienes importados. Como lo hacía notar Hirschman⁴, la importación constituye un estudio de mercado gratuito. Se trata entonces de recuperar un mercado;
- La *industria naciente* que hay que proteger en sus inicios para que adquiera la experiencia necesaria para ser competitiva y quizás con el tiempo pueda exportar su producto;
- La *naturaleza dinámica de la dotación de recursos* obligaba a los gobiernos a ofrecer incentivos como protección y financiamiento. Se trataba de atraer inversiones en fábricas y equipo modificando la dotación en recursos de los países subdesarrollados de pobres en capitales a ricos en capitales.
- La *integración de la economía* gracias a un crecimiento diversificado. La sustitución comenza-

ba con las actividades finales y remontaba progresivamente la cadena productiva. La integración vertical prosigue a la integración horizontal.

En México, argumentos como los mencionados fueron utilizados durante la década de los cincuenta y de los sesenta para aumentar las tarifas arancelarias, extenderlas a un número cada vez mayor de bienes (sobre todo manufacturados) y finalmente sustituirlas por cuotas o restricciones cuantitativas a la importación. Así, a medida que surgían empresas nacionales o multinacionales extranjeras dispuestas a producir los bienes importados se cerraban las fronteras para impedir la importación de dichos bienes. Los bienes de capital o los intermedios que no se producían internamente había posibilidades de adquirirlos en el exterior. En estas condiciones, a principios de los años setenta todos los bienes importables estaban sujetos a alguna barrera arancelaria o no arancelaria y la mayor parte sujeta a controles cuantitativos.

Diversos estudios sobre la ISI mostraron que ésta alcanzó más rápidamente el sector de bienes de consumo que el de bienes intermedios y este último más rápidamente que el de bienes de capital. De hecho, la sustitución de importaciones fue una fuente de crecimiento en algunos sectores de

⁴ Albert. O. Hirschman, "The Political Economy of Import- Substituting Industrialization in Latin America". *The Quarterly Journal of Economics*. Febrero 1968.

tecnología simple, que requirieron mercados estrechos y que gozaron generalmente de una protección elevada. Una vez que estos sectores se “ocuparon”, el crecimiento comenzó a enfrentar obstáculos como oportunamente lo hizo notar la literatura sobre el desarrollo incluyendo la misma CEPAL⁵. Se trataba de una industrialización limitada, superficial, sin que se establecieran vínculos hacia atrás.

La limitación de la sustitución a ciertos sectores o actividades situados generalmente al final de la cadena productiva (bienes de consumo final) sin que el proceso prosiga hacia atrás, hace que la actividad industrial permanezca dependiente del exterior para su aprovisionamiento en bienes de capital y en bienes intermedios. Se produce más bien una sustitución *entre* importaciones de tipo diferente que sustitución *de las* importaciones. A final de cuentas,

debido a la evolución de la estructura de la demanda, puede acontecer que el coeficiente global de importación no disminuya o incluso que aumente.

La dependencia que de lo anterior resulta no es inferior a la antigua. En efecto, la falta de divisas provocada por las dificultades de la balanza de pagos puede detener la producción o generar una subutilización del equipo⁶ de tal suerte que no sólo la oferta disminuya, sino que el empleo sea inestable y los costos de producción aumenten.

Los efectos del proteccionismo se hacen sentir sobre la estructura productiva, la estructura social y la distribución espacial de la población:

- *Efectos sobre la estructura productiva.* La estructura productiva resulta generalmente de una cierta estructura de la protección que orienta la producción

⁵ Maria Conceição Tavares, “Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil” *Boletín Económico de América Latina*, Vol., IX, Nº1, marzo de 1964; Raúl Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963; J. Little, T. Scitovsky, M. Scott, *Industry and trade in some developing countries*, Oxford University Press, 1970. En el caso de México, la Nacional Financiera y la CEPAL fueron las primeras instituciones que llamaron la atención sobre el agotamiento de la primera fase de la sustitución de importaciones y las debilidades asociadas con la escasa integración vertical de los eslabonamientos industriales, sobre todo en la fabricación de bienes de capital, y a los rezagos en material de productividad y competitividad internacional. Nacional Financiera y CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, NAFINSA-CEPAL, 1971.

⁶ En varios estudios sobre la industrialización mexicana realizados a principios de los setenta se constataba una importante subutilización de equipo en el sector industrial. *La política industrial en el desarrollo económico de México. op cit.* p 49; David Ibarra, “Mercados, desarrollo y política económica” en *El perfil de México en 1980*, Vol. I, México, Siglo XXI, 1971. p164.

hacia los sectores protegidos⁷. La utilización de restricciones cuantitativas acentuaba el papel de la protección en materia de asignación de recursos. Como señalan los economistas conservadores, J. Bhagwati y A. Krueger⁸, este papel difiere del de las tarifas, ya que en general las licencias de importación sólo son cedidas por el gobierno a los utilizadores reales y no pueden ser revendidas. Así, con el otorgamiento de licencias el gobierno decidía la estructura de la producción no sólo entre categoría de bienes sino entre productores. Entre los bienes se facilitó la importación de los que se consideraban esenciales (alimentos, bienes de capital e insumos intermedios) y se puso un freno a las importaciones de bienes de consumo final⁹. Entre

los productores el poder burocrático prefirió, mediando muchas veces la corrupción, a los mejor establecidos. Como es bien conocido, los burócratas peor pagados, aprovechaban ampliamente las oportunidades que se les presentaban de aumentar sus ingresos mediante sobornos por el otorgamiento de permisos de importación.

En este contexto, los efectos sobre la productividad de los recursos no se hacen esperar y se asiste a un hecho paradójico. En efecto, el argumento de la industria naciente señalaba que el objetivo de la protección era darle tiempo a la empresa para que adquiriera la experiencia necesaria para volverse competitiva y con el tiempo poder incluso exportar. Sin embargo, en muchos casos la restricción de

⁷ Dicho sea de paso, las empresas extranjeras se vieron obligadas a invertir, en economías que hasta ese momento se aprovisionaban con importaciones, para preservar un mercado o conquistar el de un competidor. La protección atrajo los capitales extranjeros hacia los sectores protegidos, instalando lo que se denominaba como *tariff factories*.

⁸ J. Bhagwati, *Anatomy and Consequences of Trade Control Regimes*, National Bureau of Economic Research, Ballinger Publishing Company, 1978; A. O. Krueger, "Exchange Control, Liberalization and Economic Development", *American Economic Review*, mayo, 1973.

⁹ La protección efectiva tarifaria en México a finales de los sesenta fue de 129.2% para los bienes de consumo no durable, 86.7% para los bienes de consumo durable, entre 67% y 58.8% para los bienes intermedios y entre 29.6% y 10.1% para los bienes de capital. Estos datos de protección efectiva miden, siguiendo la metodología de Balassa, la ventaja otorgada al productor nacional al considerar el precio al que pueden obtenerse los bienes intermedios importados. Para un nivel determinado de protección nominal, cuanto menor sea la protección de los insumos de una industria, mayor será la tasa efectiva de protección. Por lo contrario, si los insumos de una industria están muy protegidos, la tasa efectiva de protección de la industria podría ser baja, aun cuando sea alta la protección nominal. Bela Balassa. *The Structure of Protection in Developing Countries*, The Johns Hopkin University Press. 1971.

la competencia generó el mantenimiento de situaciones adquiridas (rentas de situación) provocando una menor productividad y un desperdicio de recursos. En este sentido, se ha considerado que el costo de la protección ha resultado menos de una mala asignación de recursos que de la ineficiencia resultante de los efectos de tranquilidad de la protección. En esta misma perspectiva, se piensa que el modelo ISI aplicado en México implicó una pauta de crecimiento extensivo con una contribución declinante del crecimiento de la productividad total de los factores desde los años cuarenta hasta principio de los ochenta¹⁰.

Los datos de la economía mexicana muestran que la protección elevada de los bienes producidos para reemplazar las importaciones se acompañaban de una protección débil y, en algunos casos negativa, de las actividades de exportación. La relación de incitaciones relativas otorgadas a los dos tipos de actividad ilustra bien lo que se ha dado en llamar el *sesgo contra la exportación*.

La protección tal y como se

practicó con tarifas y restricciones cuantitativas perjudicó la exportación de diferentes maneras: los exportadores soportaron las consecuencias de los costos de producción más elevados en los sectores que competían con las importaciones, sufrieron un tipo de cambio real que se sobrevaluó, lenta pero continuamente entre 1955 y 1975 como respuesta a una inflación discreta, y que pudo mantenerse sobrevaluado precisamente por la protección. La penalización de las actividades exportadoras se constató en la agricultura. El tipo de cambio sobrevaluado redujo las ganancias de los exportadores de productos agrícolas y les dificultó la competencia con los importadores de alimentos baratos. Los efectos negativos sobre la agricultura se manifestaron en la estructura social.

- *Efectos sobre la estructura social.* La protección provocó una distorsión en los precios relativos que actuó directamente sobre la distribución. Su principal efecto perverso fue favorecer las categorías urbanas que realizaban actividades protegidas en detrimento de las categorías rurales no protegidas y consumidoras de productos de susti-

¹⁰ Según A. Solimano, entre 1940 y 1980 la economía mexicana tuvo una tasa promedio de crecimiento anual del PIB de 6.2% obtenida gracias a la contribución de la acumulación de los factores (4.6%) y, en menor medida, al aumento de la productividad total de los factores (1.6%). Andrés Solimano, “El crecimiento económico con diversas estrategias de desarrollo” en Andrés Solimano (compilador), *Los caminos de la prosperidad. Ensayos del crecimiento y el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica. 1998.

tución más caros que los productos análogos de importación. A este respecto Little, Scitovsky y Scott subrayaron que el proteccionismo elevado provoca el deterioro de los términos de intercambio internos entre la agricultura y la industria. Este efecto favoreció el éxodo rural y desalentó la producción agrícola, incluso la de exportación. Esto último se vio reforzado por la existencia, como ya señalamos, de un tipo de cambio sobrevaluado que hacía que, a un precio dado en moneda extranjera de los productos agrícolas exportados, correspondiera un menor precio en moneda nacional y, por lo tanto, un menor precio pagado al productor. Paralelamente, el precio en moneda nacional de los productos importados, consumidos en mayor

proporción por las categorías urbanas fue inferior a lo que sería al tipo de cambio de "equilibrio"¹¹. Además, la protección elevada favoreció los beneficios con respecto a los salarios, asegurando una alta rentabilidad en los sectores protegidos¹². Por todo lo anterior, se puede afirmar que la protección tuvo por efecto aumentar la desigualdad del ingreso personal y en términos de participación factorial.

- *Efectos sobre la distribución espacial de la población.* La protección engendró un modelo de desarrollo regional en torno de las megalópolis¹³. En la medida en que el modelo ISI implicaba una política de crecimiento industrial orientada hacia el interior en la que el mercado interno era el principal destino de la producción de las empresas del

¹¹ A largo plazo, los economistas consideran que el tipo de cambio tiende a converger a su nivel de equilibrio pero, a corto plazo, los tipos aparecen frecuentemente sub o sobrevaluados con respecto al "buen" nivel. La definición misma del tipo de cambio de equilibrio se enfrenta con muchas dificultades metodológicas. Cuando los capitales son poco móviles, los tipos de cambio buscan ajustar las balanzas de pagos y corregir las diferencias de inflación que originan los desequilibrios (teoría de la paridad del poder de compra). Cuando los capitales son móviles, los tipos de cambio reaccionan a las tasas de interés y, por lo tanto, a la política monetaria y a la elección del portafolio de los agentes (teoría de la paridad de las tasas de interés). Por último, el tipo de cambio puede también intentar corregir los desequilibrios macroeconómicos y las diferencias de coyuntura.

¹² No obstante, hay quien considera que la legislación laboral mexicana (artículo 123 constitucional y la ley Federal del Trabajo) operó como un mecanismo para que los trabajadores se apropiaran, gracias a las disposiciones sobre el reparto de utilidades, de una parte de las ganancias extraordinarias obtenidas por los empresarios gracias a la protección y otro tipo de subsidios. Isaac Katz, "El impacto regional del tratado de libre comercio" en Beatriz Leycegui y Rafael Fernández de Castro (coordinadores) *¿Socios naturales? Cinco años del tratado de libre comercio de América del Norte*, México, ITAM- Miguel Angel Porrua, 2000. p 160-161.

¹³ Isaac Katz, *op cit.* pp. 137-139.

sector manufacturero, se incitó a las empresas industriales a instalarse en los grandes centros de consumo provocando un crecimiento rápido de las ciudades. Como las empresas que producían los bienes de consumo manufacturero se instalaron en las ciudades, las empresas productoras de bienes intermedios utilizados en la producción de bienes de consumo hicieron lo mismo, reforzando el crecimiento urbano. En razón de lo anterior, se observa simultáneamente en las ciudades un crecimiento importante de los servicios comerciales, financieros y educativos. Esto alimentó un flujo continuo y creciente de población proveniente de sectores como el agrícola y el minero que fueron penalizados por la protección otorgada al sector industrial. Además, en una economía proteccionista que abastecía casi exclusivamente el mercado interno, el sistema de transporte se limitaba a unir las grandes ciudades para facilitar el abastecimiento de bienes intermedios destinados a la industria manufacturera y poder encaminar los bienes hacia otros centros de

consumo. Claro está que la construcción de la infraestructura de transporte aumentaba el efecto de atracción de las grandes ciudades. Finalmente, como el costo unitario del transporte de bienes de consumo era relativamente elevado, las empresas tendían a instalarse cerca de los centros de consumo masivo, lo que aumentaba la concentración geográfica de la actividad económica.

- *Efectos sobre las relaciones industriales.* El modelo ISI generó en diferentes ámbitos territoriales (ciudad de México, Guadalajara, Puebla y Monterrey) una configuración productiva y de relaciones industriales calificada de cuasifordista: “producción en masa para consumo nacional, eslabonamientos productivos nacionales estables, un sistema de relaciones industriales con prerrogativas para el trabajo (negociación colectiva)”¹⁴. No se califica plenamente de fordismo, ya que este último en su estado puro reposa no sólo sobre una producción masiva sino también sobre salarios elevados que permitan crear una demanda correspondiente¹⁵.

¹⁴ Tito Alegría, Jorge Carrillo y Jorge Alonso Estrada, “Reestructuración productiva y cambio territorial : un segundo eje de industrialización en el norte de México », Santiago de Chile, *Revista de la CEPAL*, N° 61, abril, 1997. p 195.

¹⁵ Henry Ford defendió la idea de pagar salarios elevados en la industria, compensados con una fuerte productividad, para proveer de mercados a una producción masiva. El mismo instituyó en 1914 la participación de sus empleados en los beneficios de la empresa y el crédito a largo plazo, lo que permitiría que los obreros tuvieran un automóvil. Generalizando, “el fordismo” designa un periodo del capitalismo industrial en el que el auge de la producción está vinculado con el alza de los ingresos salariales y el be-

Pero el modelo de industrialización sustitutiva, aunque constituyó el núcleo dinámico de la industrialización, no operó en forma pura. En 1965, con el fin del Programa de Braceros¹⁶, se introduce el Programa de Industrialización Fronteriza¹⁷. Este programa implicaba una modificación periférica del modelo de industrialización hacia adentro, ya que impulsaba en la

zona fronteriza una orientación hacia el mercado externo¹⁸. La ISI coincide con lo que se ha denominado la *primera generación* de la industria maquiladora¹⁹. Desde la introducción del Programa de Industrialización Fronteriza hasta los primeros años de la década de los ochenta, la industria maquiladora fue relativamente homogénea. Se constataba la presencia

neficio proviene de las cantidades vendidas en el mercado interno aunque el margen del beneficio unitario sea reducido. Héctor Guillén Romo, *Lecciones de economía marxista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988. pp. 395-409.

¹⁶ Entre 1942 y 1947 los gobiernos de México y Estados Unidos firmaron varios acuerdos para permitir la migración temporal. Después de 1947, el gobierno de Estados Unidos continuó autorizando la migración temporal de trabajadores mexicanos. En 1951, ante un nuevo incremento de la demanda de trabajadores provocado por la guerra de Corea, se firma el Programa de Braceros para proteger las garantías económicas y sociales de los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos. Rudolf M. Buitelaar, Ramón Padilla y Ruth Urrutia. "Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva", *Cuadernos de la CEPAL* N° 85. Santiago de Chile, 1999. p. 39.

¹⁷ El Programa de Industrialización Fronteriza tenía por objetivo atraer la inversión estadounidense buscando la creación de empleos, el mejoramiento del nivel de vida de la población fronteriza, la elevación del nivel de calificación de la mano de obra, el fomento de la industrialización gracias a la demanda de insumos de origen nacional y la reducción del déficit comercial. R. Buitelaar y otros. *op. cit.* p. 40.

¹⁸ "Ante la preeminencia del modelo sustitutivo de importaciones, la industria maquiladora de exportación aparecía como un fenómeno eminentemente periférico, tanto por la magnitud que representaba en el contexto mexicano como por la intención misma de la política gubernamental que lo apoyaba". T. Alegría y otros. *op. cit.* p. 196.

¹⁹ Bajo el término maquila se designa una fase del proceso productivo intensivo en el uso de mano de obra que las empresas de los países desarrollados transfieren a países donde los salarios son relativamente bajos. Por lo general, la mayoría de los bienes intermedios transformados provienen de las empresas matrices a las cuales retornan total o parcialmente terminados. Claro está que en el traslado a otros países se aprovechan facilidades arancelarias específicas del país emisor (Estados Unidos) e incentivos fiscales del país receptor (México). Esta situación se ha modificado con el TLCAN, ya que en dicho tratado se estipuló que desde el primero de enero de 2001, México elimina los programas de importación temporal a tasa cero de insumos provenientes de otros países que no sean Estados Unidos o Canadá. Dicho de otra manera, los insumos provenientes de Asia o Europa usados en las maquiladoras son sujetos a impuestos de importación. En estas condiciones, los productores asiáticos y europeos se ven obligados a reubicar a sus proveedores en México o a adquirir los insumos que necesitan en empresas mexicanas, estadounidenses o canadienses.

predominante de plantas pequeñas y medianas de capital estadounidense en actividades de ensamble tradicional desvinculadas productivamente de la industria nacional. El proceso productivo se limitaba al ensamble de partes provistas por la matriz extranjera. Los eslabonamientos productivos nacionales eran mínimos ante la incapacidad de los productores nacionales para competir con las importaciones en los mercados fronterizos por cuestiones de calidad y precio. Se utilizaba tecnología intensiva en el uso de mano de obra, sobre todo femenina, con baja o nula calificación, en un contexto caracterizado por la ausencia de organizaciones sindicales efectivas. En dichas plantas ensambladoras privaba una mayor preocupación por los volúmenes de producción que por la calidad del producto. Se trataba de producir masivamente productos estandarizados para mercados en los que la competencia se realiza en función del costo. Las actividades más usuales a las que se abocaron las maquiladoras de primera generación fueron la industria electrónica y la rama de la confección. La mayoría de las plantas maquiladoras de esta primera etapa se localizaron casi exclusiva-

mente en la frontera norte²⁰.

El desarrollo de la industria maquiladora no fue la única desviación del modelo de industrialización sustitutiva. Los abundantes descubrimientos de petróleo durante los setenta fueron la base para un intento de reorientación del modelo de acumulación hacia una economía exportadora de petróleo. La economía mexicana se petrolizó en su estructura exportadora y en sus recursos fiscales con las consecuencias que todos conocemos.

En la época del modelo ISI, con la maquiladora y el petróleo como complementos, los resultados en materia de crecimiento fueron muy positivos. México creció a una tasa media anual cercana a 6.5% desde principios de los cincuenta hasta principios de los ochenta. Sin embargo, los frutos del crecimiento estuvieron muy desigualmente repartidos²¹.

Así, a principios de los ochenta la situación puede describirse de la siguiente manera: un modelo de industrialización sustitutiva dominante con todo su dispositivo proteccionista vigente (la licencia para importar era casi universal en 1982), una industria maquiladora en gestación y una economía me-

²⁰ CEPAL. México. *La industria maquiladora*, Santiago de Chile, CEPAL. 1996.

²¹ D. Felix y Van Ginneken estimaron un empeoramiento de la desigualdad del ingreso entre 1950 y 1975. Al comparar el coeficiente de Gini calculado por estos autores con el de los países desarrollados, A. Maddison concluye que durante la industrialización sustitutiva “México es un país de profunda desigualdad”. Angus Maddison y asociados, *La economía política de la pobreza, la equidad y el crecimiento: Brasil y México*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 214.

xicana fuertemente petrolizada. Todo esto dentro de un sistema caracterizado por los neoliberales, según lo expresan Bourdieu y Wacquant²² como estatal, restrictivo, cerrado, rígido, petrificado, superado, arcaico, colectivista, artificial y autocrático. De cualquier manera, el modelo ISI formaba parte de un proyecto de autodeterminación nacional en materia económica, financiera, tecnológica y política, siguiendo los lineamientos del nacionalismo revolucionario, en un contexto de guerra fría y de bipolarización entre los Estados Unidos y la Unión Soviética.

II. El desarrollo “hacia afuera”

El modelo ISI fue exitoso, contrariamente a lo que a menudo afirman los neoliberales. Probó su utilidad durante varias décadas protegiendo el desarrollo de una industria nacional y modernizando la economía mexicana. Dicho modelo modificó las ventajas comparativas en favor de las manufacturas y de las industrias inicialmente incipientes. Sin embargo, desde principios de los ochenta ese modelo simplemente se agotó. Con la crisis de 1982, cuyos orígenes

analizamos en su momento²³, finalmente se terminó por comprender que la protección plagó la industria nacional de problemas de ineficiencia, altos costos y baja competitividad.

La crisis de 1982 condujo a una ruptura radical con el modelo ISI. En una primera etapa (1983-1985) se realiza únicamente una política ortodoxa de estabilización macroeconómica centrada sobre el control de los déficits y de la inflación. Pero a partir de 1985 se adopta, bajo la presión de la situación y del FMI, un Nuevo Modelo Económico (NME) orientado hacia el exterior. Un componente clave del NME fue la apertura comercial. Las tarifas aduaneras disminuyen rápidamente. Las restricciones cuantitativas y las licencias de importación desaparecen. El proceso de apertura unilateral se completa con el ingreso de México al GATT en 1986 y un poco más tarde, en 1994, con la entrada en vigor del TLCAN. Se trata de implementar el proyecto neoliberal realizando no sólo la apertura comercial sino toda una serie de reformas “estructurales” (privatización, libre entrada a la IDE, desregulación, liberalización financiera, etc)²⁴ para facilitar “la evolución a una mayor integración a la economía mundial”²⁵. Para los

²² Pierre Bourdieu y Loïc Wacquant, “La nouvelle vulgate planétaire”, *Le Monde Diplomatique*, París, mayo, 2000.

²³ Héctor Guillén Romo, *Orígenes de la crisis en México 1940-1982*, México, ERA, 1984.

²⁴ Héctor Guillén Romo, *La contrarrevolución neoliberal*, México, ERA, 1997.

reformadores neoliberales el objetivo era construir un sistema de mercado, libre, abierto, flexible, dinámico, novedoso, creciente, individualista, auténtico y democrático²⁶. En pocas palabras, se trataba de incorporarse al proceso de globalización abandonando el proyecto de nación asociado con el ISI.

El lanzamiento del proyecto neoliberal en México se realiza en un momento en el que el mercado mundial plantea nuevos requisitos. Se trata de responder rápidamente a una demanda que exige la reducción de los plazos de espera en el mercado y darle mayor importancia a la calidad sin descuidar los costos. Se constata una mayor preocupación por la producción en lotes que por la producción en masa y por la innovación del producto más que por la fabricación de productos estandarizados. Las grandes empresas asumen tales exigencias transfiriéndolas a lo que se ha denominado como filiales maquiladoras de *segunda generación*²⁷. En estas últimas se da un proceso de modernización productiva incorporando nuevas tecnologías, introduciendo nuevas formas de organización del trabajo, cambiando la administración de los recursos

humanos y transformando las relaciones contractuales.

Estas maquiladoras de segunda generación, predominantes en la industria maquiladora desde principios de los ochenta, son principalmente extranjeras, sobre todo estadounidenses y en menor medida asiáticas. Operan, utilizando mano de obra con estudios secundarios, en la rama automotriz, electrónica y de la confección. Su integración con la industria nacional es baja aunque se comienza a recurrir a proveedores nacionales. Las plantas se orientan menos al ensamble y más a los procesos de manufactura con un mayor nivel tecnológico. Este tipo de plantas siguen coexistiendo con la industria maquiladora tradicional imprimiéndole un perfil heterogéneo²⁸.

Pero lo más novedoso es que la reestructuración industrial en México se está constituyendo en dos espacios territoriales diferentes y, en alguna medida, con trayectorias de desarrollo independientes: el espacio territorial de la industria implantada durante la ISI en las zonas metropolitanas del centro de México y un nuevo espacio territorial en el norte del país²⁹. Se considera que se trata de dos trayectorias de industrialización diferentes que operan de manera pa-

²⁵ OCDE, *Politiques de libre-échange au Mexique*, Paris, 1996. p. 10.

²⁶ Bourdieu y Wacquant, *op. cit.*

²⁷ R. M. Buitelaar y otros. *op. cit.* pp. 50-52.

²⁸ Paralelamente, se ha llegado a hablar del surgimiento de maquilas de tercera generación que emplean mano de obra con estudios universitarios orientada a actividades de diseño, investigación y desarrollo. R.M. Buitelaar y otros. *op. cit.* p. 52.

²⁹ T. Alegría y otros. *op. cit.*

ralela pero con distintos procesos y formas de organización social de la producción.

El primer eje de industrialización se constituye en los estados del centro de México históricamente asociados con el modelo ISI pero sometidos a un intenso proceso de reestructuración resultado del NME. Dicha reestructuración provocó cambios radicales aunque manteniéndose en "la misma trayectoria: producción para el mercado nacional, pero bajo el modelo de apertura comercial y con orientaciones fuertes a la exportación; fortalecimientos de los eslabonamientos productivos nacionales de carácter competitivo, pero sustitución por insumos importados de aquellos que no cumplen con los requisitos de competitividad, debilitamiento de los sindicatos y de las prerrogativas del trabajo, pero mantenimiento de la negociación colectiva"³⁰.

El segundo eje de industrialización calificado de norteño-fronterizo se constituye en los estados del norte gracias al crecimiento de la industria maquiladora y a nuevas actividades manufactureras exportadoras realizadas por empresas multinacionales. La reestructuración productiva agravó los antiguos desequilibrios regionales

excluyendo aún más a los estados del sur del país, que habían sido marginados de la modernización propiciada por el modelo ISI. Este segundo eje opera desde su inicio con otra lógica: sin organizaciones sindicales efectivas, salvo en casos excepcionales, con eslabonamientos productivos prácticamente nulos³¹ y con mercados de trabajo locales que operan diferente, por ejemplo, con una utilización mayoritaria de mujeres.

Las cifras que presentamos a continuación permiten apreciar el éxito de México como exportador de productos manufacturados durante la década de los ochenta. En términos de valor corriente, las exportaciones manufactureras mexicanas aumentaron considerablemente. Estas pasan de 1868 millones de dólares en 1980 a 11.567 millones en 1990. Para el conjunto de América latina las exportaciones manufactureras pasan de 15.015 millones de dólares en 1980 a 38330 en 1990. Como vemos, México participó con el 41% del aumento del valor de las exportaciones manufactureras latinoamericanas en la década de los ochenta³².

La tasa de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras a precios constantes en América

³⁰ T. Alegría y otros. *op cit.* p.195.

³¹ Menos del 3% de los insumos usados por la industria maquiladora son comprados a proveedores nacionales.

³² John Weeks, "El sector manufacturero en América latina y el nuevo modelo económico" en Víctor Bulmer-Thomas, (compilador), *El nuevo modelo económico en América latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997, p.333.

latina pasa de 10.8% en la década de los setenta a 6.7% en la década de los ochenta. México evoluciona a contracorriente de esta tendencia global para América latina. De 4.2% de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras mexicanas en la década de los setenta se pasa a 13.2% en la década de los ochenta³³.

Finalmente, en tanto que las exportaciones manufactureras de América latina como porcentaje del total de exportaciones pasan de 17.9% en 1980 a 33.1% en 1990, para México en los mismos años se da un cambio de 12.1% a 43.3 por ciento³⁴.

Es importante preguntarse en qué ramas tuvo éxito el esfuerzo exportador de la manufactura mexicana constatado en los ochenta. A este respecto se ha señalado³⁵ que las tendencias del patrón comercial y de la estructura industrial constituyeron, salvo algunas excepciones, una extrapolación del pasado. Como al final del período sustitutivo, se constataba la importancia de los bienes intermedios pesados, de los bienes de consumo durable y de los bienes de capital. Para aquellos que es-

peraban, siguiendo la lógica ortodoxa de la teoría de la especialización en función de las dotaciones productivas, una reorientación de las exportaciones hacia los bienes tradicionales con uso intensivo de mano de obra y recursos naturales, el resultado fue decepcionante. El auge de las exportaciones se realizó justamente en las industrias manufactureras con uso intensivo de capital que se desarrollaron durante la ISI. Un tipo de cambio subvaluado y las reformas comerciales de mediados de los ochenta cayeron en un terreno fértil preparado por la ISI. En este sentido se puede considerar que la notable actuación de las exportaciones manufactureras en los ochenta constituye “un legado del período de sustitución de importaciones y subraya su éxito de manera muy real: a pesar de sus costos produjo un cambio irreversible en la estructura de ventajas comparativas de la economía”³⁶.

Los datos de la década de los noventa confirman el éxito exportador de México³⁷. El índice de especialización tecnológica (IET) de México pasa de 0.650 en 1985, año de la apertura a 1.582 en

³³ J. Weeks, *op cit.* cuadro 3, p. 336.

³⁴ J. Weeks, *op cit.* cuadro 4. p. 337.

³⁵ Jaime Ros, “México en los años noventa : “¿Un nuevo milagro económico? Algunas notas acerca del legado económico y de políticas de la década de 1980” en Maria Lorena Cook, Kevin. J. Middlebrook, Juan Molinar Horcasitas (editores) *Las dimensiones políticas de la reestructuración económica*, México, Cal y Arena. 1996.

³⁶ J. Ros. *op cit.* p. 164.

³⁷ Michael Mortimore y Wilson Peres, “La competitividad empresarial en América latina y el Caribe”, Santiago de Chile, *Revista de la CEPAL*, N° 74. Agosto 2001.

1998³⁸. Esta última cifra es muy superior a la de los países del MERCOSUR (0.343), a la del conjunto de América latina (0.526) y de China (0.534) y similar a la de República de Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán (1.508)³⁹. Entre los países de América latina y el Caribe, México es el que más aumentó su cuota en el mercado mundial pasando de 1.55 en 1985 a 2.24 en 1998⁴⁰.

Si se agrupan México y el Caribe por un lado y América del Sur por el otro, se constata un contraste marcado en su desempeño comercial y en su competitividad internacional. En tanto que México y la cuenca del Caribe aumentan su participación en el mercado internacional de 2.1% a 2.8% entre 1985 y 1998, lo contrario acontece en América del Sur donde dicha participación baja de 3.3% a 2.8% en esos mismos años⁴¹. Mientras que América del Sur aumenta su participación en sectores poco dinámicos en el comercio mundial (recursos naturales y manufacturas basadas sobre recursos naturales), México y la cuenca del Caribe se especializan en manufac-

turas no basadas sobre recursos naturales y con un desempeño muy dinámico en el comercio mundial como es el caso de la industria automotriz, la electrónica y la de confección de prendas de vestir. Se trata, sobre todo, de exportaciones manufactureras ensambladas fundamentalmente por filiales de empresas multinacionales para el mercado estadounidense, en el cuadro de los sistemas internacionales de producción integrada. En estas condiciones, México y la cuenca del Caribe hacen depender su crecimiento cada vez más de su integración a cadenas productivas globalizadas.

Como es evidente, el *boom* de las exportaciones manufactureras mexicanas incidió en la estructura de las exportaciones que se despetrolizaron. En efecto en 1998, el 90.2% de las exportaciones fueron manufactureras situación que contrasta con la que existía en 1982, cuando el petróleo representaba el 80% de las exportaciones mexicanas⁴².

No obstante, el NME ha sido incapaz de generar un crecimiento

³⁸ EL IET es la relación entre la cuota de mercado de un país o grupo de países en sectores de alta y mediana tecnología y su cuota en los de baja tecnología. Un valor superior a uno indica que la cuota de mercado de un país o grupo de países en sectores de alta y mediana tecnología es mayor que su cuota en sectores de baja tecnología. Un aumento del IET en el tiempo indica un movimiento hacia cuotas de mercado relativamente mayores en mercados de alta y mediana tecnología. M. Mortimore y W. Peres. *op cit.* p. 41.

³⁹ Idem. Cuadro 3., p. 41.

⁴⁰ Idem. Cuadro 4., p. 42.

⁴¹ Idem. *op cit.* p. 42.

⁴² B. Leycegui y R. Fernández de Castro. *op cit.* p. 41.

similar al del modelo ISI en el período 1950-1980. En efecto, la tasa de crecimiento del PIB entre 1990 y 2000 fue de 3.1% promedio anual, lo que representa menos del 50% de la tasa promedio anual constatada entre 1950 y 1980⁴³. Esta incapacidad de alcanzar la tasa de crecimiento histórica resulta de una serie de características del modelo industrial exportador que analizamos a continuación.

III. Los límites del “desarrollo hacia afuera”

Como lo han hecho notar los autores antes citados⁴⁴, tres hechos caracterizan el NME impulsado en México: su desarticulación, su concentración y su baja aportación tributaria.

1) *La desarticulación de los eslabonamientos productivos.* El modelo secundario exportador ha mostrado un gran dinamismo al hacer que las exportaciones pasaran de 27 mil millones de dólares en 1990 a 166 mil millones de dólares en 2000. Este impresionante dinamismo se acompañó de un proceso de “sustitución de exportaciones” que llevó a las exportaciones manufactureras a representar cerca del 90% del total (145 mil

millones de dólares) desplazando los bienes primarios y petroleros. Sin embargo, el modelo secundario exportador a pesar de ser dinámico tiene un bajo poder de arrastre interno. Para el año 2000 del total de mercancías exportadas (166 mil millones de dólares), el 66% (110 mil millones de dólares) son importaciones y sólo 56 mil millones de dólares representan productos y componentes nacionales. Dos hechos explican este fenómeno: la industria maquiladora realiza cerca del 50% de las exportaciones totales (80 mil millones de dólares) y 55% de las exportaciones de manufacturas. De esos 80 mil millones de dólares, 62 mil millones corresponden a partes y componentes importados, por lo que la aportación neta de la maquila es de sólo 18 mil millones de dólares, sobre todo mano de obra, ya que los insumos nacionales —como vimos— representan menos del 3%. Por otra parte, las exportaciones manufactureras de la industria no maquiladora representaron 66 mil millones de dólares pero tienen un fuerte contenido importado debido a la desarticulación de las cadenas productivas resultante de una errónea política de apreciación cambiaria con respecto al dólar (alre-

⁴³ René Villarreal y Rocío Ramos de Villarreal, *México competitivo 2020. Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, México, Océano, 2002. p 276.

⁴⁴ R. Villarreal y R. Ramos de Villarreal, *op cit.* pp. 19-21 y pp. 241-250.

dedor de 28% en el año 2000)⁴⁵ y de la ausencia de política industrial⁴⁶;

2) *La concentración de las ventas externas.* Trescientas grandes empresas realizan el 95% de las exportaciones de las empresas no maquiladoras. Una parte importante de estas ventas corresponde al intercambio integrado dentro de redes globalizadas de producción o comercio o a transacciones intrasectoriales o intracorporaciones. Esto ha posibilitado que las grandes empresas se consoliden fortaleciendo su capacidad competitiva y su penetración en los mercados internacionales. Por lo contrario, la pequeña y la mediana empresa se han visto marginadas del proceso de exportación. En efecto, el tránsito del proteccionismo al libre cambio se realizó abruptamente colocando en una situación delicada a mu-

chas pequeñas y medianas empresas sobre todo en la rama de textiles, juguetes y alimentos. Se eliminó el excesivo proteccionismo sin darles a las pequeñas y medianas empresas las condiciones para resistir a la competencia externa, ya que se optó por la apreciación cambiaria y por una política industrial pasiva. La ausencia de crédito para la pequeña y mediana empresa no ha hecho mas que agrandar las dificultades iniciales resultantes de una exposición repentina a la competencia externa⁴⁷. Por otra parte, México concentra su comercio exterior con los Estados Unidos con cuyo mercado realiza cerca del 90% de sus exportaciones e importaciones⁴⁸. El crecimiento mexicano depende cada vez mas de su integración con cadenas productivas estadounidenses globalizadas con lo que se vuelve fuertemente depen-

⁴⁵ En México se utilizó el tipo de cambio como ancla deflacionaria entre 1988 y 1994 bajo un régimen de *crawling peg* (paridad móvil). Dicha política terminó sobrevaluando el peso, lo que condujo a la maxidevaluación en 1995. Durante el periodo 1996-2001, el tipo de cambio real se ha apreciado a pesar de tener un régimen cambiario de tipo de cambio flexible (flotación independiente).

⁴⁶ Banco de México, Informe Anual 2001, p. 204. cuadro A 56.

⁴⁷ David Ibarra, "Nacional Financiera, un banco de desarrollo en metamorfosis" y «¿Es aconsejable una política industrial en México?» en David Ibarra, *Política y Economía. Semblanzas y ensayos*, México, Miguel Angel Porrúa. 1999.

⁴⁸ A pesar de que México ha firmado una gran cantidad de tratados de libre cambio con muchos países del mundo, incluso uno con la Unión Europea, el comercio exterior mexicano no se ha diversificado y se orienta cada vez más hacia los Estados Unidos. En el caso del tratado con la Unión Europea por el momento no se han visto los resultados esperados. En efecto, con una sobrevaluación del peso mexicano estimada en alrededor de 28% en los últimos años y una devaluación del euro desde su lanzamiento (de 0.84 a 1.08 euros por dólar) las empresas mexicanas enfrentan muchas dificultades para ganar mercados en Europa.

dientes del ciclo de la economía americana, como lo demostró la recesión de 2001 que se transmitió a nuestro país⁴⁹;

- 3) *La baja participación tributaria.* El crecimiento arrastrado por las exportaciones⁵⁰ tiene una incidencia negativa. En efecto, las exportaciones no pagan el impuesto al valor agregado por lo que no se generan ingresos tributarios con este estilo de crecimiento. Además, las importaciones de maquila están exentas de aranceles y el resto paga aranceles muy bajos. Así, el crecimiento arrastrado por el exterior aunque es dinámico no permite elevar el coeficiente tributario. En estas condiciones, no es de extrañar que México tenga una de las mas bajas cargas tributarias del mundo⁵¹ con

consecuencias negativas en la formación de capital humano y físico.

En pocas palabras, una liberalización comercial brusca y no selectiva, una sobrevaluación cambiaria cercana al 30% y una ausencia de política industrial generaron una desprotección neta de la planta productiva nacional.

El sesgo antiexportador del modelo ISI es reemplazado por el sesgo proimportador del modelo secundario exportador. Bajo el NME se constata una des sustitución de importaciones y un aumento de la elasticidad ingreso de las importaciones. Ambos hechos jugaron un papel central en el aumento del déficit comercial que estuvo en el corazón de la crisis financiera de 1994-1995⁵².

⁴⁹ En efecto, en 2001 la economía mexicana se estancó con un crecimiento del PIB de 0.1%, marcando un fuerte contraste con el desempeño del año anterior, 7%. La desaceleración económica de los Estados Unidos provocó una notable pérdida de dinamismo productivo. CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América latina y el Caribe*, 2001. p. 83.

⁵⁰ En 1999 cerca del 50% de la tasa de crecimiento del PIB real (3.7%) se explica por la demanda externa o exportaciones netas (1.8%). R. Villarreal y R. Ramos de Villarreal. *op cit.* p. 243.

⁵¹ Los ingresos tributarios de México, dejando de lado los correspondientes al petróleo, representan menos del 10% del PIB, una proporción deficiente en términos de los estándares internacionales (comparable a la de Haití y cerca de la mitad de la de Rusia). Marcelo M. Giugale, Olivier Lafourcade y Vinh. H. Nguyen, México. *A Comprehensive Development Agenda for the New Era*. Washington, DC, The World Bank. 2001. p. 27.

⁵² La participación de la producción de la industria manufacturera en la oferta total baja de 70% a 50% entre 1988 y 1998. Aunque la oferta total manufacturera sigue creciendo, las importaciones aumentan su participación en el total en detrimento de la producción interna. Por otro lado, la elasticidad ingreso de las importaciones tiene un valor igual a 3, de tal suerte que si el PIB crece 1%, las importaciones lo hacen en 3% generando déficit comercial. Este último fue de 56 mil millones de dólares entre 1989 y 1994. Aunque entre 1995 y 2000 el déficit comercial fue sólo de 7 mil millones de dólares, éste resulta de un déficit comercial del sector no maquilador de 69 mil millones

En estas condiciones, a pesar del éxito exportador del NME los problemas estructurales de la economía mexicana persisten: un crecimiento lento, un bajo coeficiente de inversión, una baja carga tributaria y un empeoramiento de la distribución del ingreso⁵³. Aunado a esto, con el paso del modelo ISI al NME se ha modificado, no siempre en el buen sentido, el papel de México en la economía mundial.

IV. El lugar de México en la economía mundial

La participación de México en los intercambios corrientes mundiales ha *mejorado* entre 1967 y 1996. En el nivel de los ingresos su participación pasa de 0.8% en 1967 a 1.0% en 1996. En el nivel de los gastos se pasa de 1% a 1.5% en esos mismos años⁵⁴.

Para cada país se puede calcu-

lar el grado de apertura como la relación entre el promedio de sus ingresos y gastos corrientes y su producto interno bruto. El cálculo puede efectuarse tomando como denominador el PIB en valor internacional, medido a precios nacionales y convertido en dólares al tipo de cambio corriente. Para el caso de México la evolución es hacia el alza cuando se pasa del modelo ISI al NME: 9.2% en 1967, 8.6% en 1973, 14.5% en 1980, 22.1% en 1986, 20.8% en 1991 y 35.7% en 1996. El grado de apertura de 1996, 35.7%, es superior a la media anual de ese año, 27.3%. Sin embargo, este resultado, denominado grado *aparente* de apertura, se encuentra sesgado por una distorsión monetaria. En efecto, la subvaluación del tipo de cambio reduce el PIB correspondiente y aumenta en consecuencia el grado de apertura del país, en tanto que la sobrevaluación actúa en sentido inverso⁵⁵.

⁵³ de dólares compensado con un superávit en la balanza comercial maquiladora de 62 mil millones de dólares; R. Villarreal y R. Ramos de Villarreal. *op cit.* pp. 245-246 y Banco de México. *op cit.* p. 204, cuadro A 56.

⁵³ Las cifras de la distribución factorial del ingreso en la economía mexicana muestran una disminución de la participación del trabajo en el ingreso entre 1983 y 1999. Por lo contrario, la participación del capital aumenta entre esos mismos años. Además, las cifras del INEGI referentes al ingreso corriente de las familias mexicanas muestran una tendencia al empeoramiento al pasar del modelo ISI al NME. En efecto, entre 1977 y 1984, todos los sectores de la población mejoraron su participación en el ingreso, con la excepción del 10% de la población más pudiente. Por lo contrario, entre 1984 y 1994 la situación se invierte. Todos los sectores de la población sufren una disminución en su participación en el ingreso, con la excepción del 10% mas pudiente que la incrementa en más del 17%. Paul. A. Samuelson, William D. Nordhaus, Lourdes Dieck y José de Jesús Salazar, *Macroeconomía (con aplicaciones a México)*, México, Mc. Graw Hill, 1999. pp. 122-123.

⁵⁴ Gérard Lafay, Colette Herzog, Michael Freudenberg y Deniz Ünal-Kesenci, *Nations et Mondialisation*, Paris, Economica, 1999. p 88, cuadro p 2.5.

Un cálculo más significativo puede hacerse corrigiendo este sesgo. Se toma entonces, en el denominador el PIB medido en paridad del poder de compra (PPC) expresado en dólares corrientes. En este caso, se obtiene el grado *real* de apertura que para México evoluciona de la siguiente manera: 5.8% en 1967, 5.5% en 1973, 10.2% en 1980, 9.1% en 1986, 12.5% en 1991 y 18.4% en 1996. El alza del grado de apertura manifiesta una integración creciente de la economía mexicana a los intercambios internacionales, aunque el grado de apertura es inferior al grado de apertura mundial promedio (27.3%) y al de nuestros socios en el TLCAN (Canadá 48% y Estados Unidos 19.2%)⁵⁶.

La distribución geográfica de las exportaciones de mercancías en nivel mundial muestra el *dinamismo de las exportaciones mexicanas*. En 1967, las exportaciones mexicanas representaban el 0.6% de las exportaciones mundiales de mercancías. Dichas exportaciones pasan a representar 0.9% en 1980, 1.1% en 1986, 1.2% en 1991 y 1.8% en 1996. Este último porcentaje ubica a nuestro país en el lugar 16 entre los exportadores mundiales⁵⁷.

La distribución geográfica de las importaciones en nivel mundial

muestra también la *fuerte integración de México al comercio mundial*. En efecto, en 1967 México realizaba el 0.9% de las importaciones mundiales de mercancías, cifra que aumenta a 1.1% en 1980, a 1.4% en 1991 y a 1.5% en 1996⁵⁸.

La participación más activa de México en el comercio mundial se ha visto acompañada de otras tendencias menos alentadoras.

A este respecto, la primera constatación es el *aumento de la participación de México en la estructura de la población mundial*: de representar 1.3% en 1960 se pasa a 1.5% en 1980 y a 1.6% en 1996. Este último porcentaje corresponde a 95.5 millones de mexicanos de una población mundial evaluada en 5771.8 millones⁵⁹.

La segunda constatación es una *disminución de la participación de México en la estructura de la producción mundial*. De representar 1.7% de la producción mundial en 1960, se pasa a 2.1% en 1973 y a 2.5% en 1980 en el ocaso del modelo ISI. A partir de ahí, con la instauración del NME la disminución comienza: 2.3% en 1983, 2.3% en 1991 y 2.2% en 1996⁶⁰.

Por lo que toca a la *repartición geográfica del ingreso mundial la situación de México tampoco ha*

⁵⁵ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 90, cuadro. 2.6a.

⁵⁶ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 91, cuadro 2.6b.

⁵⁷ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 118, cuadro 2.13.

⁵⁸ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 121, cuadro 2.14.

⁵⁹ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 14, cuadro 1.1.

⁶⁰ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 20, cuadro 1.2.

mejorado. En el año 1996, el PIB mexicano era de 326 mil millones de dólares, lo que representaba el 1.1% de un PIB mundial evaluado en 29.334 mil millones de dólares. Si bien en 1960, el PIB mexicano representaba un porcentaje aun menor del PIB mundial, 1.0%, posteriormente mejora pasando a representar 1.3% en 1973 y 1.8% en 1980, un poco antes del abandono del modelo ISI. A partir de ahí, *se opera con el NME una neta regresión* que sitúa el PIB mexicano en 0.9% del PIB mundial en 1986, aumentando a 1.4% en 1991 para volver a caer a 1.1% en 1996⁶¹.

Como sabemos, dividiendo la producción real por la población se obtiene el producto real por habitante que como una *primera aproximación* puede considerarse como un indicador del nivel de desarrollo del país. Para 1996 este se evalúa en 7.103 dólares frente a una media mundial de 5.543 dólares, lo que lo sitúa en 128, la base 100 siendo la media mundial del año. Realizando el mismo

ejercicio, se obtiene 132 en 1960, 139 en 1973 y 162 en 1980. De ahí comienza con el abandono del modelo ISI y la instauración del NME *una fuerte regresión del nivel de desarrollo* de nuestro país relativamente a la media mundial: 141 en 1986, 141 en 1991 y 128 en 1996⁶².

A fin de cuentas con el abandono de la industrialización sustituitiva de importaciones y la instauración del Nuevo Modelo Económico, México se encuentra en una situación en la cual dispone de una mayor parte de la población mundial, ha disminuido su participación en la estructura de la producción mundial y en la del ingreso mundial, sufriendo al mismo tiempo una regresión en términos de su nivel de desarrollo relativo mundial. Un balance del cual no deberían enorgullecerse los promotores del neoliberalismo mexicano.

Junio 2002

⁶¹ G. Lafay y otros. *op cit.* p. 32. cuadro 1.4.

⁶² G. Lafay y otros. *op cit.* p. 24. cuadro 1.3.