

MEXICO A 11 AÑOS DEL TLCAN: ¿PROFUNDIZACION DE LA INTEGRACION ECONOMICA Y/O POLARIZACION?

Enrique Dussel Peters*

En la actualidad, México es seguramente uno de los países más paradigmáticos y controvertidos en cuanto a su experiencia de integración al proceso de globalización: cuenta con más de 15 años de políticas de apertura comercial y 11 de cumplido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Al menos desde inicios del TLCAN se han realizado múltiples estudios y debates sobre los efectos socioeconómicos del proceso de integración de la economía mexicana y a diversos niveles de agregación (micro, meso, macro y a nivel territorial). En este contexto, el documento busca realizar una evaluación general del proceso de integración de la economía mexicana al proceso de globalización y, específicamente, con la de los Estados Unidos. Con base en análisis y estudios existentes, el documento destacará los principales aspectos de este proceso de integración. De igual forma, se hará énfasis en las expectativas y estrategias seguidas desde 1988 en México, con el objeto de comprender sus objetivos y formas de evaluación de las mismas.

Con base en lo anterior el documento se divide en tres partes. La primera aborda, brevemente, algunos aspectos conceptuales que consideramos relevantes con respecto al proceso de globalización y los retos que implica para los territorios, así como la estrategia de la liberalización y la industrialización orientada hacia las exportaciones seguida en México desde 1988. El segundo apartado examinará los principales efectos que estos procesos han generado en los sectores productivo y comercial de la economía mexicana desde 1988, y con énfasis en su desempeño desde 1994. La última sección concluirá brevemente sobre los aspectos analizados anteriormente y presentará una serie de propuestas de política para sobrellevar los retos y limitaciones actuales de la economía mexicana.

* Desde 1993 trabaja como Profesor de Tiempo Completo y Titular en la División de estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM.

MEXICO A 11 AÑOS DEL TLCAN: ¿PROFUNDIZACION DE LA INTEGRACION ECONOMICA Y/O POLARIZACION?

Enrique Dussel Peters*

En la actualidad, México es seguramente uno de los países más paradigmáticos y controvertidos en cuanto a su experiencia de integración al proceso de globalización: cuenta con más de 15 años de políticas de apertura comercial y 11 de cumplido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Al menos desde inicios del TLCAN se han realizado múltiples estudios y debates sobre los efectos socioeconómicos del proceso de integración de la economía mexicana y a diversos niveles de agregación (micro, meso, macro y a nivel territorial). En este contexto, el documento busca realizar una evaluación general del proceso de integración de la economía mexicana al proceso de globalización y, específicamente, con la de los Estados Unidos. Con base en análisis y estudios existentes, el documento destacará los principales aspectos de este proceso de integración. De igual forma, se hará énfasis en las expectativas y estrategias seguidas desde 1988 en México, con el objeto de comprender sus objetivos y formas de evaluación de las mismas.

Con base en lo anterior el documento se divide en tres partes. La primera aborda, brevemente, algunos aspectos conceptuales que consideramos relevantes con respecto al proceso de globalización y los retos que implica para los territorios, así como la estrategia de la liberalización y la industrialización orientada hacia las exportaciones seguida en México desde 1988. El segundo apartado examinará los principales efectos que estos procesos han generado en los sectores productivo y comercial de la economía mexicana desde 1988, y con énfasis en su desempeño desde 1994. La última sección concluirá brevemente sobre los aspectos analizados anteriormente y presentará una serie de propuestas de política para sobrellevar los retos y limitaciones actuales de la economía mexicana.

* Desde 1993 trabaja como Profesor de Tiempo Completo y Titular en la División de estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM.

I. Breves aspectos conceptuales: globalización y estrategia de la liberalización en México (1988-)

En lo que sigue se abordarán una serie de aspectos conceptuales relevantes para el proceso de integración de México, y vinculados al tema de la globalización y sus implicaciones para los territorios. En el segundo apartado se analiza la estrategia económica seguida en México desde 1988, la cual es fundamental para comprender el propio TLCAN.

1.1. Globalización en espacio y tiempo: retos para los territorios¹

Durante la década de los noventa se ha dado una discusión y reflexión sobre los efectos de los ajustes estructurales en América Latina. Sorprendentemente se ha llegado a importantes coincidencias y consensos macroeconómicos –y más allá de la estabilidad macroeconómica comprendida como el control fiscal y políticas monetarias restrictivas, liberalización comercial y financiera, así como paralelos procesos de privatización y desregulación (Williamson 1990)- con respecto a la relevancia de la existencia y/o generación de instituciones y su financiamiento, el combate a la corrupción y la pobreza, así como redes sociales e instrumentos de gobernanza empresarial (*corporate governance*), incluso en instituciones como el Fondo Monetario Institucional (IMF, por sus siglas en inglés) y el Banco Mundial (WB, por sus siglas en inglés).² Independientemente de este “nuevo consenso”, existen grandes divergencias: mientras que particularmente el FMI insiste en la relevancia de continuar y profundizar con la estrategia macroeconómica impuesta desde la década de los ochenta, varias otras instituciones y autores han establecido replantear la estrategia macroeconómica en base a las propias experiencias durante las décadas de los ochenta y noventa. Desde esta perspectiva es importante ir “más allá del Consenso de Washington” (WB 1998) y hacer frente a la volatilidad e incertidumbre internacional y nacional (CEPAL 2002), en el contexto de que América Latina no ha recuperado su senda del crecimiento desde la década de los ochenta, a diferencia de gran parte de Asia y particularmente China. Desde esta perspectiva, es importante no caer en políticas macroeconómicas ortodoxas y dogmáticas³ –sin justificación conceptual- y que permitan que las economías crezcan, considerando tanto opciones conceptuales, así como diferenciando entre mecanismos e instrumentos que inicien un proceso de crecimiento y otros que permitan sostener un proceso dinámico en el mediano y largo plazo.⁴

Ya desde los setenta, y particularmente durante los ochenta, se han analizado con detalle las principales causas por las cuales empresas transnacionales (ETNs) han

sido capaces de transferir una creciente parte de segmentos de sus encadenamientos mercantiles globales (*global commodity chains*) (Gereffi y Korzeniewicz 1994; Piore y Sabel 1984). Los cambios que requirió la estructura productiva global –conocida como producción flexible– fueron implementados como respuesta a la creciente flexibilización por parte de la demanda, particularmente e inicialmente en sectores industriales como el automotriz, electrónica y confección, entre muchos otros. En un creciente contexto de apertura en los países industrializados y en vías de desarrollo –tanto de mercancías como de capitales y servicios, así como la sustancial mejoría en los medios de transporte y la revolución informática y de los medios de comunicación electrónicos–, las empresas transnacionales fueron crecientemente capaces de transferir territorialmente segmentos de la cadena de valor agregado de sus actividades. A diferencia de períodos históricos anteriores, por ejemplo durante la ISI durante los sesenta en América Latina, en donde las ETNs o exportaban sus productos a la región o los producían en el continente, crecientemente en los ochenta y noventa fueron capaces de integrar estos segmentos de la cadena de valor en los respectivos países según la estrategia de la respectiva empresa a nivel global. Estas nuevas condiciones globales, adicionales a los incentivos de los respectivos territorios, se convirtieron en un catalizador para realizar inversiones en diversos territorios y así poder responder a la demanda global en tiempo y espacio.

Desde esta perspectiva, el proceso de globalización se entiende como resultado histórico de la producción flexible y de los encadenamientos mercantiles globales (Dussel Peters, Piore y Ruiz Durán 1997). La velocidad de los eventos, ya sea por efecto de la transferencia de mercancías, servicios, capital, conocimiento e ideas y/o servicios, es en el presente muy superior a la de anteriores etapas históricas. Si hasta hace relativamente poco el “justo a tiempo” era el estándar de ciertos encadenamientos mercantiles globales y sectores, en la actualidad en sectores como la electrónica y el automotriz se realiza crecientemente en “tiempo real” a través de nuevas formas de telecomunicación (Best 2001; Ernst 2000). De igual forma, la gobernanza –comprendida como la coordinación de actividades económicas a través de vías estrictamente no conformes con el funcionamiento del mercado y los precios– de la cadena específica es de la mayor importancia: se refiere a las estructuras de control intra o interempresa dentro de una cadena global, siendo que ciertas empresas se ven en la posibilidad de dictar, coordinar y/o especificar los productos, partes y componentes, así como sus respectivos procesos (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001). Las opciones de difusión y de aprendizaje territoriales dependen crucialmente de esta estructura de gobernanza y los respectivos estándares, los cuales en muchos casos se pueden convertir en altas “barreras de entrada” para existentes y potenciales participantes en la cadena.

Al menos desde los setenta, y con mucho vigor desde la década de los ochenta, el proceso de globalización –en los términos definidos anteriormente- ha permitido la transferencia de segmentos de cadenas de valor agregados en muy diversos territorios. Este proceso –conocido como de maquila en Centroamérica y en México, y que tiene a su contraparte legal bajo el régimen 807 y posteriormente bajo la producción compartida o 9802 en Estados Unidos- ha generado un espectacular proceso de subcontratación a nivel global. Este proceso ha generado que territorios se especialicen en actividades de segmentos de la cadena de valor agregado: ensamble y subensamble, producción de partes y componentes, investigación y desarrollo, mercadeo, servicios postventa, etc. Todos estos procesos requieren de un alto grado de importaciones y de su exportación, con el objeto de integrar todos estos segmentos a un producto o servicio final a consumirse. No obstante este proceso, desde finales de los noventa se perciben dos procesos adicionales: a) el requisito de grandes clientes, en su mayoría vendedores al por menor –tales como Wal Mart, Target, Kmart, JC Penney, entre muchos otros- de integrar procesos; es decir, a diferencia del período reciente anterior, estas empresas exigen que los subcontratistas se hagan directamente responsables de los costos, financiamiento, calidad, cantidad, insumos y del propio proceso de transformación, del empaque y envío al consumidor final. Estos procesos –conocidos como “llave en mano” o “paquete completo” (*full packaging*) dependiendo del sector específico- permiten potencialmente un mayor grado de integración y de apropiación de valor agregado, pero generan enormes nuevos retos para los propios subcontratistas⁵, b) un muy reciente proceso de “reintegración vertical” en donde los clientes –tanto para mantener un mayor grado de flexibilidad, así como ante el reconocimiento de que el proceso de transformación representa una relativamente pequeña parte del valor agregado del producto final, como por constantes problemas con los subcontratistas- han decidido retomar directamente los diversos segmentos de la cadena.

Desde la segunda mitad de los noventa un grupo de autores (Humphrey y Schmitz 2000) han destacado la relevancia que la “eficiencia colectiva” –comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas- en los respectivos territorios ha desempeñado un papel fundamental para comprender el comportamiento positivo de los agrupamientos o clusters. Schmitz (Schmitz 1997) argumenta que la eficiencia colectiva y la conformación de redes interempresa en territorios específicos es una de las características fundamentales para comprender su competitividad global. Recientes análisis (Humphrey y Schmitz 2000) señalan que la integración al mercado mundial depende de diferentes gobernabilidades de las cadenas (*chain governance*) de valor global: cuanto mayor sea la verticalidad y el control de un reducido grupo de clientes y/o compradores,

menor será el potencial de escalamiento (*upgrading*)⁶ local y de difusión y aprendizaje. Desde esta perspectiva, la generación de un proceso de “eficiencia colectiva” no es parte necesaria de las trayectorias de diversos agrupamientos y distritos industriales, tal y como lo demuestra Rabelotti (1997) al comparar distritos industriales en Italia y México. Por el contrario, y vinculado con el tema anterior sobre los estándares, cuanto mayor sea el número de clientes y menor la dependencia de estándares impuestos por parte de las empresas líderes, mayores serán las opciones de coordinación, cooperación, difusión, aprendizaje y escalamiento local e interempresarial.

¿Qué aspectos se pueden concluir del análisis anterior?

En primer lugar, a repensar las políticas macroeconómicas que se han venido implementando en la mayor parte de América Latina desde la década de los ochenta. Independientemente de su imposición o necesidad durante los ochenta, en la actualidad existen muy diversos argumentos que permiten ir más allá de una visión conceptual y de su implementación dogmática sobre el desarrollo económico y la propia competitividad: la propia experiencia macroeconómica en América Latina y los significativos éxitos logrados en varios países asiáticos y particularmente China llevan a plantear propuestas y políticas que permitan generar condiciones competitivas para el sector productivo, incluyendo aspectos “tradicionalmente macroeconómicos”, tales como crecimiento del PIB y del PIB per cápita, el tipo de cambio, financiamiento, empleo, salarios, consumo, inversión y la distribución del ingreso, entre otros. Bajo este rubro generar condiciones competitivas para el sector productivo es de eminente relevancia, incluso en el contexto de tratados multilaterales, regionales y bilaterales: políticas territoriales, de capacitación, difusión de tecnología, de creación de habilidades industriales, sistemas de incentivos en general, de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, la Investigación y Desarrollo, del marco regulatorio y la competencia, incorporamiento de empresas proveedoras y la relación público-privada, entre muchos otros, se han y seguirán implementando en el futuro (Chang 2002; Lall 1999; Katz y Stumpo 2001; Maggi 2002; Rodrick 2003).⁷ Los retos, desde esta perspectiva, son enormes y en muchos casos crecientes. Destaca al respecto la insuficiencia de una especialización hacia las exportaciones –tal y como lo ha logrado gran parte de América Latina y particularmente México- y los procesos detrás de estos productos exportados.⁸

En segundo lugar, es importante ir más allá del planteamiento microeconómico de la competitividad planteado por Porter (Porter 1990) a inicios de los noventa. Tal como lo ha hecho en diversas ocasiones el propio Porter, pero particularmente otros

autores, instituciones y corrientes conceptuales, en la actualidad la competitividad debiera comprenderse tanto en su dimensión microeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica, con sus respectivas implicaciones territoriales. Desde esta perspectiva diversos autores han destacado la importancia de la competitividad y endogeneidad territorial (Dussel Peters 2000; Messner 2002; Vázquez Barquero 1999) con el objeto de comprender la racionalidad de los encadenamientos mercantiles globales y la creciente flexibilización productiva, los requerimientos de competitividad de los segmentos de la cadena global y de la propia cadena, particularmente desde los respectivos territorios y su población: ¿de qué servirían segmentos y/o cadenas globales competitivas con territorios sin opciones de integración y de escalamiento (*upgrading*)⁹ al mercado mundial y con efectos negativos en la generación de empleo, salarios reales, el consumo y la inversión, así como el PIB y el PIB per cápita?

1.2. La IOE y la estrategia de la liberalización en México (1988-)

Desde 1988, y después de varias décadas de un proceso y políticas de industrialización sustitutivas de importaciones (ISI), se impone en México –con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económico (PSE) en diciembre de 1987 y la nueva administración de Carlos Salinas de Gortari en enero de 1988- una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (EOI), la cual denominamos “estrategia de la liberalización” (Dussel Peters 2000). Esta nueva estrategia, y en directa contraposición a la estrategia de la ISI, parte de una serie de aspectos fundamentales, incluyendo (Aspe Armella 1993; BANCOMEXT 1999; Córdoba Montoya 1991; PEF 2003; Sojo Garza-Aldape 2005; Villarreal 2000):

1. La estabilización macroeconómica “induciría” un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas se abolirían a favor de políticas “neutrales” u “horizontales”, y particularmente con respecto a la industria, el empresariado y las empresas paraestatales. Se esperaba, además de la reducción de distorsiones, importantes ahorros en el presupuesto del sector público.
2. La principal prioridad económica del gobierno es la de estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno ha entendido a la macroeconomía como el control de la inflación (o precios relativos) y el déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, apoyadas por políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México.
3. El tipo de cambio nominal se funcionalizó como “ancla antinflacionaria”,

es decir, dado que el control de la inflación ha sido la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación, con subsecuentes efectos negativos en los niveles de inflación mediante mayores precios en los insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía formal del Banco de México en 1994 -cuya exclusiva finalidad es la de estabilizar el nivel de precios relativos- y la flexibilización del régimen cambiario.¹⁰

4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta y masivamente durante los noventa, y la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras. Desde esta perspectiva, la apertura comercial, y particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convierte en uno de los principales mecanismos para fomentar la orientación exportadora de la economía. De igual forma, la liberalización de las importaciones –arancelizando cuotas y otras barreras no arancelarias, y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente- permitiría adquirir al sector exportador importaciones e insumos a precios internacionales.
5. Las políticas públicas hacia sindicatos fueron significativas. Como se reflejó en los Pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de sindicatos fueron aceptados por el gobierno para negociar contratos colectivos en las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en múltiples casos, permitió la negociación e indexación ex post de los salarios y “controlar” el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esta estrategia.

Esta estrategia ha sido implementada en forma coherente tanto por las administraciones de Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y Vicente Fox, al menos hasta finales de 2003 (PEF 2003).

Los aspectos anteriores son de la mayor relevancia en el contexto del análisis de la integración de la economía mexicana y del TLCAN, considerando que las exportaciones manufactureras privadas se conciben como el motor de crecimiento de la economía, y a diferencia de la estrategia sustitutiva de las importaciones seguida durante décadas anteriores.

II. Efectos de la estrategia de la liberación y del TLCAN en México

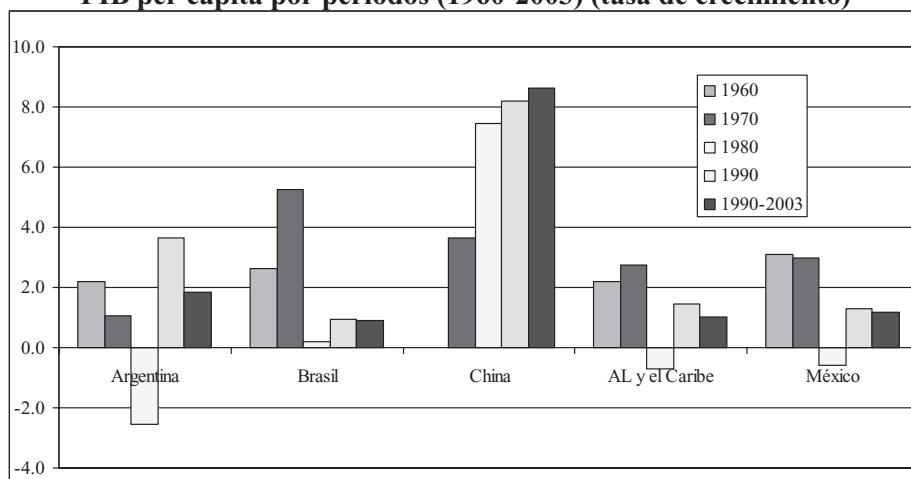
En este contexto, ¿cuáles son los principales aspectos de la integración de la economía

mexicana a la región de América del Norte y cuáles son los principales retos de la economía mexicana a mediados de 2005 y que se vislumbran en el mediano plazo? En general destaca un profundo proceso de polarización socioeconómico y territorial desde 1988, y como resultado de la estrategia seguida, y a diferencia de condiciones heterogéneas que han existido en México desde hace siglos, al igual que en otras naciones.¹¹ Entre las principales condiciones, y retos de la socioeconomía a 2003 y en el mediano plazo, destacan (véase el cuadro 1):

- 1. Logros.** Desde finales de la década de los ochenta, la estrategia de la liberalización efectivamente ha logrado sobrellevar algunas de las dificultades macroeconómicas de la década de los ochenta, y particularmente en términos del control de la inflación y del balance público, así como con respecto a la atracción de inversión extranjera y el fomento a las exportaciones. Tal y como lo refleja el cuadro 1, desde 1988 se ha logrado controlar los precios relativos a dos dígitos y, desde 2000, incluso inferiores al 10% y un balance público con respecto al PIB inferior al -1.5% desde 1991, y en ambos casos muy por debajo de los resultados durante la década de los ochenta. De igual forma, la inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido en niveles relativamente altos –promediando más de 13,500 millones de dólares anuales durante 1994-2004-, mientras que las exportaciones aumentaron con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.1% durante 1988-2000 y de 3.2% durante 2000-2004. Así, y tomando estrictamente la propuesta de la estrategia de la liberalización en “sus propios términos”, la gestión ha sido relativamente exitosa. Sin embargo, y como veremos en lo que sigue, tanto la propuesta conceptual y de política económica, pero particularmente sus efectos en la economía mexicana, no permiten quedarnos en este nivel de evaluación inicial.
- 2. PIB per cápita y crecimiento económico.** Después de varias décadas de crecimiento constante del PIB per cápita de la economía mexicana, esta tendencia cayó drásticamente desde la década de los ochenta y los noventa, y no obstante la recuperación después de la crisis de 1995. El gráfico 1 refleja claramente esta tendencia: la “década perdida” de los ochenta no fue mucho peor que la de los noventa en términos del PIB per cápita. Si durante 1930-1980 la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del PIB per cápita fue de 2.7%, durante 1980-2003 fue más de diez veces inferior, alcanzando un 0.26%.¹² La evolución anterior es resultado tanto de tendencias demográficas como de la falta de crecimiento de la economía mexicana desde la década de los ochenta: durante 1988-2003 la economía mexicana apenas creció con una TCPA de 3.4% y de 2.6% durante 2000-2004 (INEGI 2005). Esta evolución durante

1980-2003 contrasta con una dinámica casi tres veces superior durante las cuatro décadas anteriores. Destacan las enormes diferencias con otros países, particularmente China, desde la década de los ochenta y hasta el 2003 (véase el gráfico 1).

Gráfico 1
PIB per cápita por períodos (1960-2003) (tasa de crecimiento)

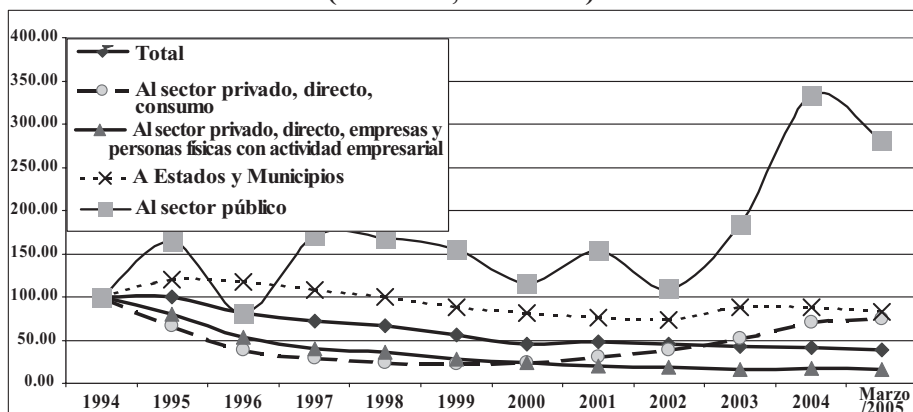


Fuente: elaboración propia con base en WDI (2005).

- 3. Aspectos macroeconómicos.** Las políticas económicas y sociales desde inicios de la estrategia de la liberalización en 1988 se caracterizan por la “supremacía” de una visión simplista y errónea de la “macroeconomía”, ya que no considera variables fundamentales y tradicionales de la macroeconomía como la demanda, producción, la inversión, el consumo, empleo, salarios y la distribución del ingreso, entre otras variables. Las mismas, además de analizarse como parte de la macroeconomía en el propio pensamiento neoclásico¹³, son de crítica importancia socioeconómica en México, como se analizará más abajo. Esta visión limitada de la macroeconomía —enfaticando primordialmente el control de la inflación, del balance público y de la inversión extranjera, como se analizó anteriormente—, tiene además una serie de implicaciones directas. Destaca, por un lado, que el uso del tipo de cambio nominal como “ancla antiinflacionaria” genera una sobrevaluación del tipo de cambio real, tal y como lo refleja el cuadro 1: los niveles de sobrevaluación, según fuentes oficiales, ha llegado a mediados de 2005 —y no obstante un reciente proceso devaluatorio— a niveles cercanos al 25% (Banxico 2005). Con excepción de la crisis de 1994-1995 el período 1990-2003 se ha caracterizado por este desempeño. Desde esta perspectiva, la sistemática sobrevaluación del tipo

de cambio real se ha convertido en la principal distorsión macroeconómica resultante de la estrategia de la liberalización.¹⁴ En segundo lugar, cabe señalar que el sector bancario comercial – y considerando que la participación en el financiamiento a la economía por parte de la banca de desarrollo es limitada y no ha superado el 34% durante 1990-2003- ha reducido constantemente el crédito al sector productivo: el gráfico 2 refleja que el financiamiento de la banca comercial, como porcentaje del PIB, ha caído en sus principales rubros en forma constante desde 1995. En tercer lugar, y considerando los diversos datos macroeconómicos representados en el cuadro 1, destaca que desde inicios de la estrategia de la liberalización en 1988 la economía ha estado lejana de estabilizar los coeficientes del ahorro total / PIB y de la formación bruta de capital fijo / demanda global. En ambos casos, si bien con algunos aumentos y disminuciones coyunturales, los coeficientes se han estancando en niveles absolutos relativamente bajos. En cuarto lugar, es importante señalar el importante aumento de la deuda externa del sector privado –y contrario al proceso que se ha dado desde 1995 en el sector público-: durante 1990-1999 la deuda externa del sector privado aumentó en más de seis veces para alcanzar 55,499 millones de dólares, aunque desde entonces se ha estabilizado ante la falta de crecimiento de la economía. El alto grado de apalancamiento externo del sector privado puede generar diversos grados de incertidumbre en el corto y mediano plazo (Garrido 2002). Los aspectos anteriores no pueden llevar a considerar siquiera que la macroeconomía durante la década de los noventa se haya estabilizado y/o controlado.

Gráfico 2
Financiamiento de la Banca Comercial a Sectores (1994-2005/marzo)
(%de PIB, 1994=100)



Fuente: elaboración propia con base en BANXICO e INEGI

Cuadro 1
México: Variables Macroeconómicas seleccionadas (1988-2003)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB	1.3	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.8	4.9	3.7	6.6	-0.2	0.8	1.4
PIB per cápita	0.8	2.1	3.0	2.2	1.7	2.1	2.6	-7.7	3.4	5.0	3.3	2.1	5.0	-1.5	-0.7	0.0
Población ocupada (1988=100) ^{le}	100	103	108	111	113	114	117	114	117	122	127	130	133	132	131	132
Tasa de desempleo abierto (en áreas urbanas)	3.6	3.0	2.7	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2	2.4	2.7	3.3
Empleos generados (miles) ^{lf}	431	974	650	626	221	40	139	-167	476	1,166	1,450	930	832	159	153	309
Salarios reales, manufactura (1980=100)	69	74	73	76	84	91	94	79	70	70	71	72	76	81	83	84
Salarios reales, mínimos (1980=100)	54	49	43	41	39	39	39	33	30	30	30	29	29	30	30	30
Formación bruta de capital fijo / demanda global	14.0	14.0	14.8	15.6	16.3	15.6	15.8	12.1	13.1	14.4	14.8	15.0	15.2	14.0	13.8	13.6
Pública	10.5	10.4	11.1	12.1	13.1	12.4	11.7	9.1	10.7	12.0	12.7	12.9	12.7	10.7	9.7	8.7
Privada	3.5	3.5	3.7	3.5	3.2	3.2	4.0	3.0	2.4	2.4	2.1	2.1	2.5	3.3	4.1	4.9
Ahorro total / PIB	22.6	22.9	23.1	23.3	23.3	21.0	21.7	19.8	23.1	25.9	24.3	23.5	23.8	20.9	20.6	20.6
Interno	21.3	20.3	20.3	18.7	16.6	15.1	14.8	19.3	22.4	20.5	20.5	20.5	20.7	18.0	18.4	19.2
Externo	1.3	2.6	2.8	4.7	6.7	5.9	6.9	0.5	0.7	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.4
Inflación	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6	12.3	9.0	4.4	5.7	4.0
Tasa de interés real ^{lb}	2.5	24.2	6.3	5.1	4.3	7.4	7.5	5.7	6.7	5.2	7.7	10.1	6.8	7.2	7.2	0.9
Balance público / PIB ^{lc}	--	--	-3.7	-1.4	0.4	0.7	-0.1	0.0	-0.0	-0.7	-1.2	-1.1	-1.1	-0.7	-0.6	-0.6
Exportaciones ^{la}	30,691	35,171	40,711	42,688	46,196	51,886	60,882	78,542	96,000	110,431	117,460	135,391	166,455	158,443	160,763	164,922
Importaciones ^{la}	28,082	34,766	41,592	49,975	62,129	65,366	79,346	72,453	89,468	109,807	125,373	141,975	174,458	268,396	168,679	170,546
Cuenta corriente ^{la}	-2,376	-5,821	-7,451	-14,647	-24,439	-23,399	-29,662	-1,577	-2,508	-7,665	-16,072	-14,012	-18,188	-18,19	-13,410	-8,587
Cuenta de capital ^{la}	-1,163	3,176	8,115	24,786	26,486	32,341	14,976	15,332	4,327	16,639	18,591	13,720	17,724	25,182	22,925	18,044
Deuda externa ^{la}	--	--	107,416	117,744	117,050	129,979	138,860	165,464	56,443	149,027	160,258	166,380	148,652	144,527	140,099	140,246
Privada ^{la}	--	--	9,040	12,035	15,841	23,226	25,428	26,518	26,412	34,794	43,762	55,499	52,849	55,706	55,630	56,556
Pública ^{la}	--	--	77,770	79,988	75,755	78,747	85,436	100,934	98,285	88,321	92,295	92,290	84,600	80,339	78,818	79,024
Sistema financiero y Banco de México ^{la}	--	--	20,606	25,721	25,454	28,005	27,996	38,012	31,747	25,913	24,201	18,592	11,203	8,481	5,650	4,975
Servicio de la deuda total ^{la}	15,473	15,563	50,549	13,346	23,678	28,400	35,669	40,674	55,324	51,454	33,277	42,430	56,091	51,804	42,137	47,806
Tipo de cambio real (1990=100) (promedio anual)	--	--	100.18	91.53	85.92	73.55	75.97	117.30	103.11	85.98	88.24	77.84	68.98	62.93	61.15	72.08

^{la} En millones de dólares

^{lb} CETES a 28 días, promedio del periodo.

^{lc} Hasta 1992 corresponden al balance financiero que incluye la intermediación financiera de la banca de desarrollo.

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

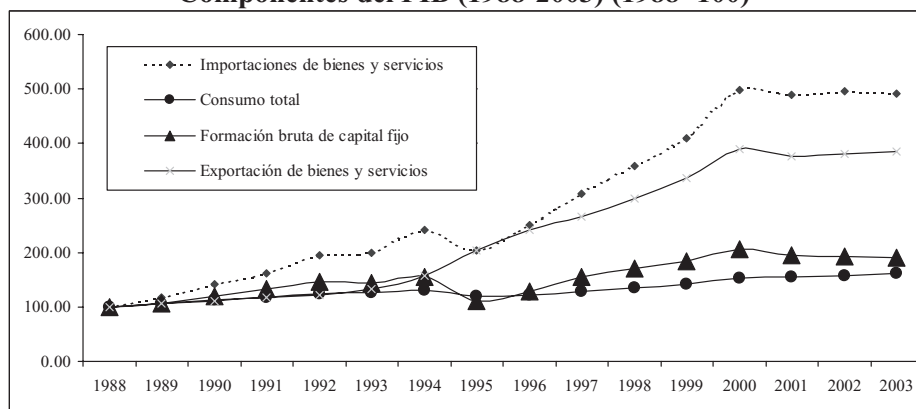
^{le} Según el Sistema de Contabilidad Nacional

^{lf} Asegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social, promedio anual

^{lp} Preliminar. En varios casos estimaciones propias con base en las fuentes indicadas

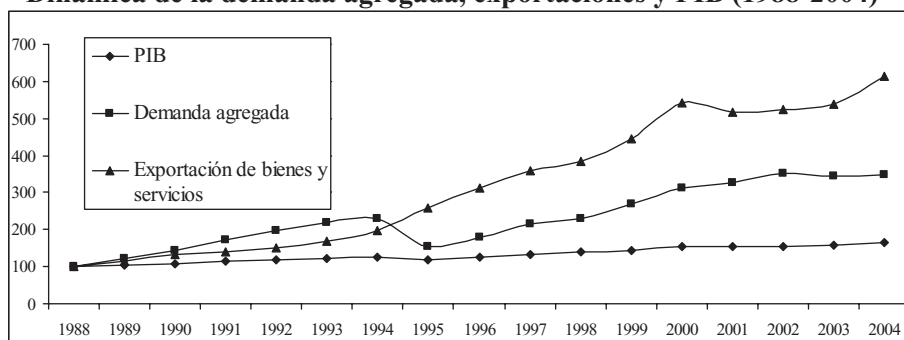
4. El mercado y la demanda interna. También como resultado de la creciente polarización socioeconómica, la orientación exportadora, la constante caída de los salarios reales y la falta de recuperación del consumo y la inversión, desde 1988 no se aprecia un aumento significativo de la demanda interna¹⁵. Destaca, con respecto a los componentes del PIB (véase el gráfico 3), que han sido particularmente las importaciones el elemento de mayor dinamismo desde 1988, mientras que el consumo total y la formación bruta de capital fijo reflejan una evolución muy inferior. De igual forma, el gráfico manifiesta que las exportaciones presentan una creciente brecha con la dinámica del consumo y de la demanda agregada y el propio PIB. Esta brecha será un aspecto relevante para comprender el reto de la recuperación del mercado interno.

Gráfico 3
Componentes del PIB (1988-2003) (1988=100)



Fuente: elaboración propia con base en BANXICO e INEGI

Gráfico 4
Dinámica de la demanda agregada, exportaciones y PIB (1988-2004)



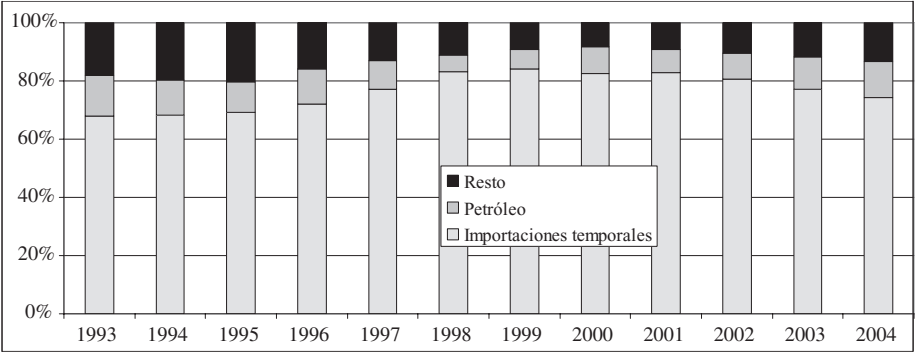
Fuente: elaboración propia con base en INEGI.

5. Falta de generación de empleo con calidad. En la actualidad, las remuneraciones salariales juegan un papel crucial en el ingreso de los hogares.¹⁶ En este contexto, el cuadro 1 refleja que el empleo formalmente generado –asegurado en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)– aumentó anualmente durante 1991-2004 en 362,000 empleos, o el 30.19% del aumento de la población económicamente activa (PEA), es decir, el 69.81% del aumento de la PEA tuvo que recurrir ya sea al empleo informal y/o a la migración a los Estados Unidos para obtener un ingreso. Además de la generación de empleo de poca calidad –particularmente en ramas económicas de inferiores salarios al resto de la economía como la construcción¹⁷, destaca que a 2004 los salarios reales mínimos representan un 30% de 1980, mientras que los salarios reales en la manufactura se encuentran en 2004 a niveles cercanos al 84% de 1980 (véase el cuadro 1). Por último bajo el rubro de la calidad del empleo, aunque no en importancia, el coeficiente de la población asegurada en el IMSS / PEA ha disminuido en forma considerable desde 1991, de un 36.29% para alcanzar un 34.26% en 2004. Las tendencias anteriores se han recrudecido durante 2001-2004, ya que sólo se han generado 810,000 empleos o el 16.7% del aumento de la PEA durante el período. Es decir, además de una mínima generación de empleo según los requerimientos de la población mexicana –y el aumento de la PEA–, el empleo generado se ha especializado en aquellas actividades con baja calidad, incluso bajo los estándares de la economía mexicana. En base a lo anterior, la generación de empleo se ha convertido en uno de los principales retos socioeconómico en México.

6. TLCAN, especialización productiva y comercial en base a importaciones temporales para su exportación. En la parte inicial del capítulo se había señalado el espectacular crecimiento de las exportaciones, tanto en volumen como con respecto al PIB, convirtiéndose en la principal fuente de crecimiento económico en México. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la devaluación durante 1994-1995 fueron elementos que impulsaron este proceso en forma significativa. Reconociendo lo anterior, de igual forma, es fundamental constatar el alto grado de dependencia de importaciones de estas exportaciones y la incapacidad del sector exportador de aumentar el coeficiente de insumos nacionales sobre insumos totales.¹⁸ Si bien lo anterior ha sido reconocido por diversas fuentes académicas y oficiales durante décadas –y con múltiples propuestas para aparentemente sobrellevar esta limitación– por el momento no se ha sabido comprender la “racionalidad” de las importaciones temporales y la insuficiencia de la IME como concepto analítico. A diferencia de un enfoque basado en la IME, consideramos que las

importaciones temporales para su exportación (ITE) son el concepto genérico que agrupa a diversos programas desde la década de los sesenta en México, y dentro del cual la IME ha jugado un papel prioritario, pero no ha sido el único. Desde esta perspectiva, y tal como lo refleja el gráfico 5, las ITE concentran el 78.02% de las exportaciones totales durante 1993-2004. El punto de partida de la racionalidad –y los incentivos generados por el sector público para su atracción desde el primer decreto de la maquila en 1965 y posteriores cambios y programas- es el de no pagar impuesto sobre el valor agregado (IVA), no pagar en términos reales impuesto sobre la renta (ISR), no pagar arancel de importación y de realizar importaciones en un período relativamente breve con el objeto de atenerse al régimen de importaciones temporales (Álvarez Galván y Dussel Peters 2001; Dussel Peters 2003/a; Schatán 2002). El aspecto anterior es fundamental, ya que define sin ambigüedad los procesos relativamente primitivos de alrededor del 80% de las exportaciones mexicanas, además de la debilidad fiscal de México, y considerando a las exportaciones como motor de crecimiento de la economía mexicana desde 1988. Desde esta perspectiva, esta es la principal causa de un alto grado de dependencia de las exportaciones de importaciones: la estructura de incentivos generada desde la década de los sesenta. Incluso, aunque a debate, esta misma estructura de incentivos generada hace varias décadas y sin mayores cambios cualitativos hasta el 2003, es también la causa de la no integración endógena de las ITE: mientras que el resto del aparato productivo sí tiene que pagar los impuestos y aranceles planteados, la ITE no, lo cual genera una significativa brecha en la estructura de costos con el resto del aparato productivo nacional. Esta falta de competitividad en términos de costos implica –además de los temas ya mencionados anteriormente- para las empresas que la producción mexicana sea considerada como “cara” con respecto a otros países. Lo anterior, entre otros temas, refleja una “erosión” del TLCAN desde su implementación en 1994 y la necesidad de buscar nuevos fundamentos de competitividad con respecto a los socios comerciales del TLCAN y el resto del mundo.¹⁹

Gráfico 5
Estructura Exportadora según Programa de Exportación (1993-2004)
(participación sobre el total de las exportaciones)



Fuente: elaboración propia con base en SIC-M (Bancomext)

7. Estancamiento y crisis del sector productivo (2000-2004). Si bien el proceso de orientación exportadora tuvo un relativo éxito desde 1988, desde 2001 incluso éste sector se vio afectado tanto por la falta de demanda internacional –y particularmente de los Estados Unidos, hacia donde se canalizan el 90% de las exportaciones mexicanas desde finales de la década de los noventa- como por la falta de competitividad con otros países asiáticos y centroamericanos, entre otros, y que repercutieron tanto en el empleo como en el volumen exportado. En los últimos cuatro años la economía mexicana estuvo lejana de generar los empleos requeridos por la sociedad mexicana. Para el mismo período, el sector manufacturero expulsó más de 650,000 empleos o el 15.33%, mientras que la caída del empleo en la industria maquiladora de exportación (IME) fue de –15.41%. La planta productiva del país, desde esta perspectiva, e incluso el sector exportador, se encuentra en una profunda y prolongada crisis en términos de empleo y el PIB.

8. Polarización territorial. Si bien durante 1970-1985 se presenció una desconcentración del PIB nacional y del PIB per cápita a nivel de las entidades federativas, desde mediados de los ochenta se refuerza un proceso de concentración de las actividades económicas y del PIB tanto en los históricos centros económicos –particularmente el Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco- así como en un par de entidades fronterizas en el norte del país (Dussel Peters 2000; Fuentes 2003; Garza 2003; OECD 2003). Este “declive norte-sur” tiende a profundizarse durante 1993-2001 y está positivamente asociado con exportaciones e inversión extranjera directa, al igual que para la economía en su conjunto (Dussel Peters, Galindo y Loria 2003). Entidades federativas al sur del Distrito Federal, con pocas excepciones, tienden a disminuir su actividad económica y el PIB per cápita con respecto al nacional: en Chiapas y Oaxaca, de las entidades federativas más pobres en términos del PIB per cápita e independientemente de la distribución del ingreso, el PIB per cápita con respecto al nacional disminuye durante 1993-2001 de niveles cercanos al 45% a niveles cercanos al 41%.

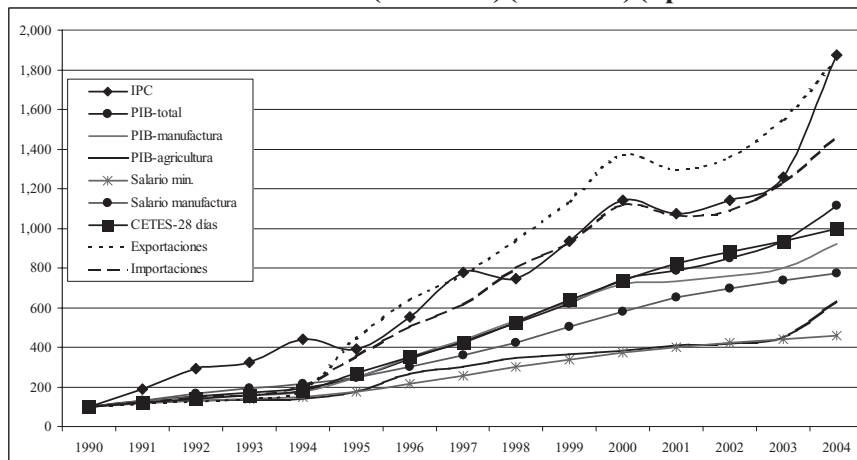
III. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS DE POLITICA

Los temas analizados anteriormente reflejan, entre otras cosas, una sustancial reorientación del PIB hacia nuevos sectores socioeconómicos y clases sociales, tal y como lo refleja el análisis de la distribución del ingreso durante 1984-2002. Preliminarmente es posible señalar, adicionalmente, que los sectores obrero y

productivo –y particularmente el sector agrícola y el manufacturero- han sido los principales perdedores durante 1990-2004, mientras que los sectores inversionistas en el sector financiero y en la bolsa de valores se han apropiado de una creciente parte del PIB. El gráfico 6 refleja claramente estas tendencias: medido en pesos corrientes, y debido a que varias de las variables no se contabilizan en precios constantes, la brecha entre el crecimiento nominal de los CETES (Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días) y el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores²⁰ (IPC) aumenta significativamente. Aquellos ahorradores en CETES (a 28 días) y en el IPC pudieron aumentar sus inversiones en casi 10 y 19 veces, respectivamente, durante 1990-2004, mientras que los salarios mínimos lo hicieron en apenas 4.6 veces. El crecimiento del PIB, y particularmente de la agricultura y la manufactura, de igual forma, presentan una dinámica muy por debajo de las tendencias de los CETES y del IPC. El desempeño de estas variables explica los cambios en la distribución del ingreso –dado que sólo los deciles de mayor ingreso tienen capacidad de ahorro y de invertir en y acceso a CETES y al IPC-, pero también reflejan profundos reacomodos socioeconómicos en México: durante el período los inversionistas en CETES y el IPC pudieron aumentar significativamente su participación en la economía mexicana a costa de los asalariados y el sector productivo.

Gráfico 6

Tendencias de diversas variables (1990-2004) (1990=100) (a precios corrientes)



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

Con base en lo anterior es posible afirmar que el TLCAN –y el proceso de integración económica que ha conllevado- en México ha sido relativamente exitoso “en sus propios términos”: IED, exportaciones e importaciones, así como con

respecto a la profunda integración intra e interempresa de sectores específicos como la electrónica, autopartes y automotriz y confección, entre otros. No obstante, la estrategia de la liberalización desde 1988 y el TLCAN desde 1994, han generado un profundo proceso de polarización socioeconómico y territorial. Considerando la falta de generación de empleo con calidad, los ínfimos niveles de salarios reales y la alta dependencia de las exportaciones de importaciones temporales para su exportación, con mínimo potencial de endogeneidad territorial y difusión, el debate sobre la sustentabilidad en términos estrictamente económicos, además de sociales, políticos y territoriales es de la mayor validez y relevancia en el corto plazo. Las posibilidades de continuar profundizando la “desregulación” de mercados específicos –la segunda “generación de reformas” propuestas en el mercado laboral, entre otros-, se enfrenta a limitaciones absolutas en algunos casos.

Un par de aspectos propositivos resultan imperantes en este contexto:

- a. Reconsiderar las prioridades y la estrategia macroeconómica seguida en forma pragmática y conjuntamente entre los sectores público, privado y sindicatos, entre otros sectores socioeconómicos. ¿De qué forma, en qué sectores y mediante qué incentivos competirán los respectivos países en el mercado mundial? Desde esta perspectiva, la fuerza de trabajo barata no puede continuar siendo el factor decisivo de especialización productiva y comercial ante las condiciones salariales existentes en Asia y Centroamérica, entre otras regiones.
- b. Una política monetaria que permita canalizar financiamiento al sector productivo. El sistema financiero ha canalizado sus recursos con diversos destinos especulativos, pero en ínfima participación al sector productivo, además de altas tasas de interés.
- c. El tipo de cambio nominal no puede seguir usándose como ancla antinflacionaria, tal y como ha sucedido en Argentina y México y durante varios períodos en Brasil durante los noventa.
- d. La generación de empleo y su calidad es una prioridad socioeconómica y macroeconómica en los tres países examinados y deben vertirse recursos y personal especializado para mejorar sus condiciones: niveles de desempleo superiores al 5%, incluso cercanos al 20% en Argentina durante los noventa, son socioeconómicamente insustentables en países en donde no existen instituciones ni seguros contra el desempleo. Tal y como se examina en el

punto c), este tipo de políticas y gastos genera una compensación (trade off) con otras variables macroeconómicas, el nivel de inflación, por ejemplo.

- e. El sector manufacturero es una actividad de la mayor relevancia en los tres países considerados. Además de su papel histórico como motor de crecimiento en términos del PIB y del empleo, en la actualidad se ha convertido en el principal vínculo entre las respectivas economías con el mercado mundial: ya sea mediante diversas importaciones (de bienes de consumo, intermedios y de capital), así como para las exportaciones basadas en materias primas, intensivas en tecnología y/o en capital. No obstante sus altas participaciones en las exportaciones e importaciones en Argentina, Brasil y México, también se ha convertido, y crecientemente desde el proceso de apertura, en uno de los principales, si no es que el principal, generador de déficit comercial, con sus efectos macroeconómicos ya analizados. Considerando la función de “correa de transmisión” de la manufactura con el resto de la economía, es fundamental implementar políticas e instrumentos que permitan un proceso de sustitución de importaciones y de fomento a las exportaciones de largo plazo, sin caer en los errores de la ISI durante décadas pasadas.
- f. Revisar y actualizar el TLCAN con respecto a los resultados que han generado en las respectivas regiones. La reducción arancelaria como principal instrumento de competitividad se ha erosionado. Así, pareciera ser indispensable crear nuevas instituciones, normas y políticas que revigoricen y fortalezcan la integración regional, considerando el proceso de polarización que la industrialización orientada hacia las exportaciones ha generado en México, con los recursos y el personal especializado requerido para sobrellevar estas deficiencias.
- g. Revisar los incentivos que se le han otorgado desde el proceso de apertura a procesos –como las importaciones temporales para su exportación- y sectores –como autopartes y automotriz, entre muchos otros, en Argentina y Brasil- y evaluar su continuación con base en su desempeño en términos de empleos y cuenta corriente.
- h. Políticas para sustituir importaciones, para generar proveedores y encadenamientos hacia adelante y hacia atrás y el fomento de bienes transables para su exportación, de igual forma, constituyen elementos de la mayor relevancia para mitigar y sobrellevar la constante incertidumbre en la balanza de pagos y en la cuenta corriente, con sus efectos en el tipo de cambio. Bajo este rubro es significativo ofrecer incentivos y apoyos a agrupamientos de empresas

manufactureras, agrícolas y/o agroindustriales con potencial de integración a segmentos de mayor valor agregado en un contexto global.

- i. Programas regional-sectorial orientados hacia agrupamientos de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). En los tres países examinados las MIPYMES juegan un papel crucial en la generación de empleo, aunque con sustanciales rezagos en la productividad. Este estrato de empresas requiere respuestas específicas –por ello el énfasis regional-sectorial- a sus necesidades, demandas y propuestas, además de sus efectos para iniciar procesos de eficiencia y aprendizaje colectivo.

Por último, resulta indispensable en la evaluación del TLCAN –y así como para otros procesos de integración en América Latina- incorporar explícitamente el tema de la República Popular China. Algunos análisis (BID 2005; Dussel Peters 2005) indican un proceso de competencia directa entre los países latinoamericanos –y particularmente Centroamérica y México- que ya ha generado cambios cualitativos en cuanto al desplazamiento de sus principales productos de exportación en el mercado estadounidense. La integración comercial generada por el TLCAN, desde esta perspectiva, no ha avisado las nuevas condiciones generadas por la masiva participación de China en el mercado mundial. Las dimensiones de este país, sin lugar a dudas, requieren de un replanteamiento de México –y buena parte de América Latina- en cuanto a su estrategia de desarrollo y exportadora.

NOTAS

1. Para un análisis detallado, véase: Dussel Peters (2003).
2. Al respecto véase: IMF (2003/a:95ss.); Rodrick (2003); WB (1998).
3. Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía y ex Vice Presidente del Banco Mundial, señala en el contexto de la relevancia de las ideas y la política: “But as I moved to the international arena, I discovered that neither dominated the formulation of policy, especially at the International Monetary Fund. Decisions were made on the basis of what seemed a curious blend of ideology and bad economics, dogma that sometimes seemed to be thinly veiling special interests” (Stiglitz 2002:xiii).
4. La CEPAL, por ejemplo, señala una serie de políticas que pueden realizarse en el contexto actual de la globalización y que no sólo se limiten al control del déficit fiscal y de la inflación, sino que incorporen al propio crecimiento

económico y a otras variables reales, “de lo contrario, es muy probable que la volatilidad del financiamiento externo se siga reflejando en las economías en desarrollo en ciclos económicos agudos” (CEPAL 2002:157).

5. Para el caso de la cadena hilo-textil-confección, véase: Dussel Peters (2003/c)
6. Sobre las especificidades del proceso de escalamiento existen diversas visiones y experiencias. Bair y Gereffi (2001), por ejemplo, destacan el positivo proceso generado por empresas extranjeras y su demanda de paquete completo en blue-jeans en Torreón (México). Los mismos autores destacan una serie de condiciones y posibilidades para el potencial de escalamiento para el caso de la cadena hilo-textil-confección.
7. Claramente, el debate y las propuestas analizadas no se adhieren a extremos, o, por ejemplo, a desechar y negar los logros macroeconómicos logrados en los noventa. Sin embargo, éstos no son suficientes para permitir condiciones competitivas para el sector productivo y la población en general.
8. Para un análisis más detallado sobre la metodología de las estimaciones del gráfico y la diferenciación entre procesos y productos, véase: Dussel Peters (2003/b).
9. Desde la perspectiva de segmentos de encadenamientos mercantiles globales el proceso de escalamiento –entendido como la integración y apropiación a superiores segmentos de la cadena y, por ende, de mayor valor agregado– puede darse tanto a nivel de productos, procesos, intra o intercadena (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001).
10. “A partir de que se adoptó un régimen de tipo de cambio flexible a fines de 1994, la política monetaria ha evolucionado hacia un esquema de objetivos de inflación. La finalidad fue establecer un ancla nominal –un amarre– que sustituyera al tipo de cambio como elemento de coordinación de expectativas. Esta medida fortaleció el marco de la política monetaria, propiciando que el proceso desinflacionario se consiga al menor costo social posible” (Ortiz 2002:2). Para un análisis de los múltiples mecanismos que usa en la actualidad el Banco de México para controlar el tipo de cambio – un régimen monetario y cambiario flexible y “sucio”–, véase: Banxico (2004).
11. Para un debate sobre la temática, véase: CEPAL (2000); Dussel Peters, Galindo y Loria (2003); Salinas de Gortari (2004); Sojo Garza-Aldape (2005); WB (2003).
12. La TCPA del PIB per cápita fue de –0.6% y 1.3% para la década de los ochenta y noventa, es decir, incluso en los noventa fue de menos de la mitad de la dinámica lograda durante las 5 décadas anteriores. Los datos fueron obtenidos con base en WDI (2005). Para un análisis del período, véase: Villarreal (2000) y Urquidi (2003).

13. Como ejemplo, véase el libro de texto de Dornbusch y Fischer (1978).
14. Los efectos de la sobrevaluación son múltiples, generando sustanciales incentivos para las importaciones y desincentivos para las exportaciones, o que México no sea “competitivo” ante otros países debido a que sus insumos son “caros”. Adicionalmente, sin embargo, destaca que los salarios reales manufactureros, en pesos constantes según INEGI, han aumentado en -6.3% y los salarios mínimos en -32.9% durante 1993-2003, mientras que calculados en dólares para el mismo período los salarios manufactureros reales aumentaron en 26.3%. De igual forma, la productividad laboral, medida en dólares para el sector manufacturero, aumentó en 46.3% para 1993-2001, mientras que lo hizo en 17.9% calculada en pesos constantes. En ambos casos, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio genera estas enormes distorsiones y una evaluación muy diversa de la economía, tanto para inversionistas nacionales como extranjeros y asalariados, entre otros.
15. La demanda interna se definió como el PIB menos importaciones más exportaciones.
16. A 2002, el ingreso corriente monetario sobre el ingreso corriente total es de 79.18% para el total de los hogares. De igual forma, el total de los hogares percibió el 63.41% de su ingreso corriente total por pago al factor trabajo como sueldos y salarios (INEGI 2004; PEF 2003).
17. Salas y Zepeda (2003) y Dussel Peters (2004) analizan el tema con base en diversas fuentes de información desde la década de los ochenta.
18. El caso “paradigmático” es la industria maquiladora de exportación, cuyo coeficiente de insumos nacionales / insumos totales ha variado entre un 2%-4% durante 1980-2004.
19. El documento de Dussel Peters, Galindo y Loría (2003) refleja, entre otros temas, que la reducción arancelaria hasta 2000, que había llegado a niveles mínimos, no jugó un papel significativo en la atracción de inversión extranjera directa bajo estas condiciones.
20. El IPC es el indicador del desarrollo del mercado accionario en su conjunto, en función de las variaciones de precios de una selección de acciones o muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto de acciones cotizadas en la BMV. Base 30 de octubre de 1978=100.

BIBLIOGRAFIA

- Álvarez Galván, José Luis y Enrique Dussel Peters. 2001. “Causas y efectos de los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) en la Economía mexicana: ¿un segundo TLCAN para con terceros países?. Comercio Exterior 51(5), S. 446-456.
- Aspe Armella, Pedro. 1993. El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica, México.
- Banxico (Banco de México). 2005. <http://banxico.gob.mx>. Consultado en agosto.
- Bair, Jennifer y Gary Gereffi. 2001. “Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon’s Blue Jeans Industry”. World Development 29 (11), pp. 1885-1903.
- Best, Michael H. 2001. The New Competitive Advantage. The Renewal of American Industry. Oxford University Press, Oxford.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2005. The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean. BID, Washington D.C.
- CEPAL. 2000. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Desempeño de la Economía en México. CEPAL, México.
- CEPAL. 2002. Globalización y desarrollo. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2003. México: evolución económica durante 2002 y perspectivas para 2003 (LC/MEX/L.568).
- CEPAL, México.
- Córdoba Montoya, José. 1991. “Diez lecciones de la reforma económica en México”. Nexos 158, S. 31-49.
- Dornbusch, Rudiger y Stanley Fischer. 1978. Macroeconomics. McGraw-Hill, New York.

- Chang, Ha-Joon. 2002. *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press, London.
- Dussel Peters, Enrique, Piore, Michael y Ruiz Durán, Clemente. 1997. *Pensar globalmente y actuar regionalmente*. UNAM/Friedrich Ebert Stiftung/JUS, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Boulder/Londres: Lynne & Rienner Publishers.
- Dussel Peters, Enrique. 2003/a. "El debate en torno a la competitividad: conceptos e implicaciones de política". En, Enrique Dussel Peters, *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. UNAM/ /Facultad de Economía de la UNAM/Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-CANACINTRA, México, pp, 19-43.
- Dussel Peters, Enrique. 2003/b. "Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?". *Comercio Exterior* 53 (4), pp. 328-336.
- Dussel Peters, Enrique. 2003/c. "Una estrategia para el mejoramiento de la competitividad de la industria maquiladora de exportación en el corto, mediano y largo plazo". AHM, FIDE y GTZ, Honduras. <http://dusselpeters.com>
- Dussel Peters, Enrique. 2004. "Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)". *Documentos de Estrategias de Empleo (OIT)* 10, pp. 1-75.
- Dussel Peters, Enrique. 2005. *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America*. Deutsches Institut für Entwicklung/ German Development Institute, Bonn.
- Dussel Peters, Enrique, Luis Miguel Galindo y Eduardo Loría. 2003. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*. BID/INTAL, UNAM y Plaza y Valdés, México.
- Ernst, Dieter. 2000. "The Economics of Electronics Industry: Competitive Dynamics and Industrial Organization", Working Papers (East-West Center)7.

- Fuentes, Noé Arón. 2003. "Apertura comercial y divergencia económica regional en México". Comercio Exterior 53 (10), pp. 970-979.
- Garrido, Celso. 2002. "los bancos mexicanos y el financiamiento a las empresas", Seminario de Coyuntura Microeconómica en América Latina (Santiago de Chile, CEPAL), agosto.
- Garza, Gustavo. 2003. "The Dialectics of Urban and Regional Disparities in Mexico". En, Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (eds.). Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Challenges. Stanford University Press, California, pp. 487-521.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks". En, Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (edit.). Commodity Chains and Global Capitalism. Praeger, Westport.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon. 2001. "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development". IDS Bulletin 32 (3), pp. 1-8.
- Humphrey, John y Schmitz, Hubert. 2000. "Governance and Upgrading. Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research". IDS Working Paper 120.
IMF (International Monetary Fund). 2003. World Economic Outlook 2003. Growth and Institutions. IMF, Washington, D.C.
- Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni. 2001. "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional". Desarrollo Productivo (CEPAL) 103, pp. 1-57.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2005. Banco de Información Económica (BIE). <http://www.inegi.gob.mx>. Consultado en julio de 2005.
- Lall, Sanjaya. 1999. Strategic Vision and Industrial Policies for the New Millenium. Documento preparado para el UNIDO Asia-Pacific Forum, Bangkok, septiembre.

- Maggi, Claudio. 2002. Cadenas productivas: lecciones de la experiencia internacional y regional. El cluster del cultivo y procesamiento del salmón en la región sur-austral de Chile. BID-FOMIN Trust Fund Italiano, Roma.
- Messner, Dirk. 2002. "The Concept of the "World Economic Triangle: Global Governance Patterns and Options for Regions". IDS (Institute for Development Studies) Working Paper 173, pp. 1-99.
- PEF (Poder Ejecutivo Federal). 2003. Tercer Informe de Gobierno. Anexo Estadístico. PEF, México.
- Piore, Michael J. y Sabel, F. Charles. 1984. The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. Basic Books Inc. Publishers, New York.
- Rabellotti, Roberta. 1997. External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico. McMillan Press, Nueva York.
- Rodrick, Dani. 2003. Growth Strategies. A publicarse en: Handbook of Economic Growth. Mimeo.
- Salinas de Gortai, Carlos. 2004. "Diez años de TLCAN y el fracaso de Cancún". Foreign Affairs en Español 4(1).
- Schatan, Roberto (2002): "Régimen tributario de la industria maquiladora". Comercio Exterior 52(10), pp. 916-926.
- Schmitz, Hubert. 1997. "Collective Efficiency and Increasing Returns". IDS Working Paper 50.
- Sojo Garza-Aldape, Eduardo. 2005. De la alternancia al desarrollo. Políticas públicas del gobierno del cambio. Fondo de Cultura Económica, México.
- Stiglitz, Joseph. 2002. Globalization and its Discontents. W.W. Norton Company, New York.
- Vázquez Barquero, Antonio. 1999. Desarrollo, redes e innovación. Ediciones Pirámide, España.
- Urquidi, Víctor L. 2003. "Mexico's Development Challenges". En, Kevin J.

- Middlebrook y Eduardo Zepeda (eds.). Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Challenges. Stanford University Press, California, pp. 561-576.
- Villarreal, René. 2000. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000). FCE, México.
- WB (World Bank). 1998. Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter. World Bank, Washington, D.C.
- WB. 2003. Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings. WB, Washington, D.C.
- WDI (World Development Indicators). 2005. World Development Indicators. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Williamson, John. 1990. "What Washington Means by Policy Reform". En, J. Williamson (edit.). Latin American Adjustment: How Much has Happened. Institute for International Economics, Washington, D.C., pp.