Germán Sánchez Daza*

La estructura productiva mexicana en el marco de la evaluación del patrón de reproducción neoliberal en América Latina

A PARTIR DE LA LLAMADA "década perdida", América Latina y el Caribe inician un largo y doloroso proceso de reestructuración económica y social a fin de lograr su plena inserción en el nuevo patrón de reproducción capitalista mundial. Este proceso ha implicado tanto la apertura comercial como la privatización y la desregulación, así como una profunda transformación de la estructura productiva y sus bases de sustentación, todo ello en el marco de políticas macroeconómicas que han privilegiado la estabilidad monetaria, el balance fiscal "equilibrado" y el libre flujo de bienes y servicios.

La inserción de cada país de la región a dicho patrón ha transcurrido a lo largo de las décadas del ochenta y principios de la del noventa, de tal forma que para finales de esta se puede afirmar que el conjunto de la región latinoamericana y caribeña ha logrado avances importantes en la instauración de la reproducción basada en la integración global y en lo que se ha denominado como el nuevo paradigma tecnoeconómico. Sin embargo, se puede percibir que los resulta-

* Investigador del Equipo de Estudios Industriales de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla. Maestro en Ciencias Sociales por la misma Universidad. Actualmente trabaja en el ámbito de economía de la ciencia y la tecnología.

dos no han satisfecho del todo a los diversos actores y que aún queda mucho por hacer: cuando menos, se citan frecuentemente como indicadores de esto la inestabilidad del crecimiento y la gran polarización económica y social, que se ha profundizado.

En este contexto, el objetivo del artículo es hacer una revisión somera de las principales características de la estructura productiva mexicana en el marco de la implantación del patrón de reproducción neoliberal en América Latina y el Caribe. Para ello el trabajo está dividido en dos grandes apartados: en el primero, hacemos una breve presentación de los diagnósticos sobre la región elaborados por varios organismos internacionales discutiendo sus principales resultados[1], y en la segunda parte se hace una caracterización de la economía mexicana ya insertada en el patrón neoliberal.

La evaluación del crecimiento de largo plazo y las estrategias de crecimiento en América Latina y el Caribe

En los últimos años han proliferado los diagnósticos sobre el comportamiento de la economía de la región. En particular, los organismos internacionales han hechos públicos varios documentos en los que analizan el desempeño de las distintos países a partir de mediados de la década del ochenta con el objetivo de respaldar sus propuestas de política y orientar a los gobiernos para su implementación. Al hacer una revisión de sus estudios se puede observar la diferencia de criterios y de propuestas, existiendo un amplio abanico. A continuación reseñamos tres perspectivas que nos parecen bastante ilustrativas.

CEPAL: Una integración con rezagos pendientes

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), al evaluar las tendencias actuales de la economía mundial y poniendo como eje central su transformación de "un agregado de economías nacionales" a un conjunto de redes globales de mercados y producción que cruzan las fronteras nacionales", identifica como rasgos básicos los siguientes:

1 Debemos hacer la aclaración de que nos referiremos fundamentalmente a la parte relativa a los diagnósticos sobre la estructura productiva, dejando de lado las propuestas existentes en los diversos documentos, pues lo que nos interesa destacar es precisamente la visión que se tiene sobre los resultados del patrón neoliberal.

- *Pérdida del dinamismo económico mundial*

Entre los indicadores más gruesos que cita están las tasas de crecimiento promedio anual del producto interno bruto (PIB) y del PIB per capita, las cuales, después de lograr sus máximos niveles durante el periodo 1960-1973, tienden a disminuir, de tal forma que si para este periodo ambos indicadores a nivel mundial habían alcanzado las tasas de 5,1 y 3,1% respectivamente, para el periodo 1990-2003 cayeron al 2,6 y 1,2%. Esta característica va a acompañada de varios desequilibrios macroeconómicos en los países desarrollados (fiscales y comerciales) además de una fuerte caída en los niveles de inflación.

- *Exportaciones crecientes*

Durante los años recientes se da un fuerte crecimiento del comercio exterior. En particular, las exportaciones tuvieron una tasa anual superior al 7%, señalando que la explicación de este fenómeno se encuentra en la fuerte liberalización del comercio de manufacturas y de servicios y el aumento del comercio intrafirma –que a su vez es resultado del desarrollo de los sistemas de producción globales o integrados internacionalmente.

- *Protagonismo global de las empresas transnacionales*

El desarrollo de las nuevas tecnologías y de las formas de organización empresarial (subcontratación, cooperación e integración vertical) permite el fortalecimiento de las empresas multinacionales (EM), dado que son ellas las que poseen las capacidades para generarlas y apropiarse de sus resultados. Una expresión de esto es el acelerado flujo de inversión extranjera, los intensos procesos de fusiones y adquisiciones. Ilustración del protagonismo de las EM son las ventas totales de las filiales en el mundo, que se duplicaron entre 1982 y 1990 y entre 1990 y 2003 se triplicaron. Algo similar pasó con sus activos totales, en tanto que en el empleo el crecimiento es bastante menor.

- *Predominio del capital financiero y volatilidad de los flujos*

El desarrollo del capital financiero a través de sus diversas formas es una de las características centrales del periodo actual. Sin embargo, subrayan que hay una tendencia hacia su desvinculación de la economía real.

- *Concentración de las innovaciones y del progreso técnico*

Uno de los ejes de la competencia actual es la capacidad para innovar, pero ésta se encuentra concentrada en los países capitalistas avanzados, aun cuando exista una alta tasa de difusión entre los países en desarrollo, limitando así sus expectativas para superar tal condición (CEPAL, 2004).

En este marco, el estudio mencionado hace una revisión de lo acontecido en América Latina y el Caribe (ALyC), señalando que se llevan ya cerca de tres décadas de reformas económicas e institucionales y que existe un conjunto de retos pendientes, resumiendo en tres grandes apartados el desempeño económico de la región. En primer lugar, la mayor apertura comercial: los países de la región se incorporan de manera creciente a la economía global a través de los procesos de liberalización comercial, elevando su índice de apertura del 7,8 en 1980-1983 al 18,9% en 2000-2003, siendo México uno de los países con mayores índices. Por lo demás, señala el documento, existe una fuerte relación entre el aumento de las exportaciones y el PIB. Sin embargo, como complemento, las importaciones crecen aun más, generando así un déficit comercial.

La segunda característica del desempeño de ALyC es el magro y volátil crecimiento económico. A pesar de que las reformas produjeron dos resultados macroeconómicos importantes –disminución del déficit fiscal y el control de la inflación– no se logró un mejor desempeño económico ni tampoco se logró una tasa de inversión fuerte[2]. Al respecto se pueden observar los datos del crecimiento del PIB. Para el periodo 1991-2003, si bien es similar al promedio mundial, su dispersión es el doble, lo que muestra la enorme volatilidad existente en la región, que a su vez está vinculada con el movimiento de capitales. El otro elemento que refiere es fundamental: el pobre desempeño del coeficiente de inversión fija, que si bien había crecido ligeramente hasta 1997, en los últimos años disminuyó por debajo de lo logrado a inicios de la década del noventa (a su vez inferior a lo alcanzado en

2 "En realidad, el modelo de gestión macroeconómica que logró avances tan significativos en esos frentes, ha sido también parcialmente responsable de la elevada sensibilidad de las tasas de crecimiento económico a las corrientes de capitales externos, de algunos rasgos indeseables del proceso de reestructuración productiva y de la alta propensión a las crisis bancarias nacionales en varios países. En realidad, como sostiene Stiglitz, uno de los efectos principales de las reformas económicas ha sido la instauración de desestabilizadores automáticos, que se vinculan con los déficit y las relaciones entre activos y pasivos privados y no sólo del sector público" (CEPAL, 2004: 71).

décadas pasadas). Finalmente señala que la productividad total de los factores tuvo una tasa de crecimiento media de 0,2%, muy por debajo de lo logrado en periodos anteriores (de 1950 a 1980 fue de 2,1%).

El aumento de la heterogeneidad estructural es la tercera y última característica. Desde el punto de vista de la CEPAL el periodo 1991-2003 constituye una "etapa de transición estructural", en la cual "si bien durante el proceso de transición surgieron nuevas actividades, en lo esencial no predominó la creación de una nueva estructura productiva, sino más bien la destrucción inicial del segmento más frágil de la base productiva preexistente" (CEPAL, 2004: 75). En términos de la productividad ubica dos patrones de comportamiento sectorial, por un lado la convergencia entre los sectores agrícola y el no agrícola (Argentina, Chile y Uruguay), y por el otro la elevación del primero con disminución en el segundo (países andinos y centroamericanos excepto Costa Rica, Brasil, Colombia, México y Venezuela están cercanos a este segundo patrón). Los índices de productividad varían por ramas y estratos de empresas, siendo las que están más vinculadas a la frontera tecnológica y a las grandes empresas las que tienen mejores comportamientos.

Respecto a las grandes empresas, se aprecia una fuerte participación de las que son filiales de las EM.

En este marco, entre las orientaciones centrales de la CEPAL está la revaloración de los logros, la identificación de los rezagos y la sustitución de la visión imperante por una que conjugue un funcionamiento adecuado del mercado y una participación activa del estado: "Con este objetivo se hace necesario sustituir la visión que orientó las reformas económicas, y que se resume en el concepto de 'más mercado y menos Estado', por una visión que apunte a 'mercados que funcionen bien y gobierno de mejor calidad'. Este nuevo enfoque, que impone la adopción de políticas públicas activas, capaces de superar tanto las fallas del mercado como las del gobierno, puede ser más 'amigable' con el mercado que la visión predominante que motivó las reformas iniciales" (CEPAL, 2004: 16).

UNCTAD: la desindustrialización de América Latina y el Caribe

En su Informe sobre el Comercio de 2003, la UNCTAD (siglas en inglés de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) aborda el problema de la acumulación de capital y el crecimiento económico, partiendo de la propuesta de que existe una rela-

ción estrecha y complementaria entre acumulación, estructura económica y progreso tecnológico, siendo la base para la elevación de la productividad, el mejoramiento de los niveles de vida y la integración efectiva en la economía internacional (UNCTAD, 2003: 77-78). En este sentido, después de ilustrar cómo los países de América Latina y el Caribe durante el periodo previo a 1973 habían tenido un crecimiento similar a los países del Asia oriental, se plantea cómo sin embargo, posteriormente a ese año, se dan tendencias que los ponen por debajo de estos. Por lo anterior, desde su punto de vista, está nuevamente en debate el tema de la inversión y la estrategia de desarrollo, puntualizando que una relación directa y automática entre apertura y crecimiento económico no se ha demostrado como concluyente. Comparando las experiencias asiática, china y latinoamericana, ubica el importante papel de las políticas dinámicas y sus efectos sobre las capacidades productivas.

Para el caso de ALyC concluye que en los últimos cuarenta años la relación entre inversión y crecimiento no ha sido eficaz: "Pese a las extensas reformas orientadas al mercado, destinadas a mejorar la asignación y el uso de los recursos, cada punto porcentual de aumento de la formación bruta de capital estuvo asociado a un crecimiento de la renta más lento en los años noventa que en los decenios de 1960 y 1970" (UNCTAD, 2003: 84).

El análisis de la inversión y la formación bruta de capital, desde el punto de vista de su origen y sus componentes, encuentra que tanto en los países de África como en los de América Latina ha habido una disminución de los coeficientes de inversión, vinculados con la retracción de la pública y el aumento de la extranjera (dirigida hacia las privatizaciones). La débil recuperación económica de América Latina está relacionada con un aumento en la inversión en sectores como la vivienda, que tienen menos impacto sobre la estructura productiva. A diferencia de los países asiáticos, la inversión extranjera directa (IED) en ALyC no ha mejorado el nivel de las composiciones de la inversión productiva. Este conjunto de conclusiones lleva a afirmar a la UNCTAD que es necesario valorar las estrategias adoptadas.

Ahora bien, al revisar el cambio en la composición productiva de los países latinoamericanos, encuentra que hay una relación entre la caída del sector manufacturero –en términos del valor agregado– y la disminución de la inversión; asimismo, identifica dos comportamientos en relación a las exportaciones manufactureras, uno en el cual estas caen o se estancan (en términos de su peso porcentual en el

PIB), y otro en el que se elevan. En este último hay un subgrupo que tiene una alta tasa de crecimiento debido a su vinculación con actividades de montaje intensiva en trabajo, destacándose México.

Este proceso, que denomina como de "desindustrialización" en la mayoría de los países de la región, ha conducido hacia dos patrones de especialización industrial: por un lado, países que han desarrollado industrias de montaje especializadas, vinculadas a las exportaciones, fundamentalmente a EE.UU. Los ejemplos son México y los países centroamericanos. Por el otro, los países que han ampliado las manufacturas basadas en la utilización de recursos naturales y aumentado la intensidad de capital en ellas. En ambos caso, concluye, existe un bajo valor agregado, con poca capacidad para generar e incrementar las capacidades tecnológicas de los países y así elevar su productividad y competitividad.

Cuadro 1

Formación bruta de capital fijo en determinadas economías y regiones en desarrollo 1970-2000 (en porcentaje del PIB)

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000
América Latina	24,0	26,0	21,7	19,1	19,0	20,0
Asia	19,3	22,7	23,5	24,7	29,0	29,5
Asia, excluida China	17,7	21,2	22,2	23,4	28,4	27,0
África subsahariana	23,3	24,6	21,3	17,9	17,1	17,2

Fuente: UNCTAD, (2003: 85).

La conclusión que obtienen es contundente: "En general, la experiencia de América Latina no respalda el razonamiento en que se fundamentó el nuevo enfoque de las políticas económicas, a saber, que una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de las importaciones se podría reemplazar eficazmente por una estrategia de crecimiento hacia afuera simplemente eliminando la inflación y abriendo los mercados al comercio exterior y a las corrientes de inversión a fin de elevar la eficiencia y acelerar el crecimiento mediante una rápida acumulación de capital, un cambio estructural y un aumento de la productividad" (UNCTAD, 2003: 176).

ONUDI y Banco Mundial: profundización del proceso y completar las estrategias

Por su parte la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en su Informe sobre el Desarrollo Industrial 2002-2003, propone que lo fundamental para el desarrollo industrial es la capacidad para competir, bajo el supuesto de apertura de mercados, políticas macroeconómicas de estabilización y de reformas institucionales.

Específicamente plantean que la competitividad se logra a partir de fomentar la capacidad y aumentar la productividad mediante la innovación y el aprendizaje concertados.

Entre las tendencias que encuentra su análisis del periodo de 1980 a 2000 destacan:

- una mayor participación en el valor agregado manufacturero mundial de los países en desarrollo, pasando del 14 al 24% en esos años, aun cuando destaca que la participación entre ellos es cada vez más desigual, dado que el éxito se concentra en unos cuantos países;
- la estructura de la manufactura cambió de actividades basadas en recursos naturales y de baja tecnología hacia las de media y alta tecnología;
- en términos de regiones, Asia Oriental ha sido uno de los motores del crecimiento industrial reciente, en tanto que la gran perdedora ha sido Latinoamérica: la primera eleva su participación en el valor agregado manufacturero (VAM) mundial del 4,1 al 13,9%, mientras que la segunda cae del 6,7 al 5,2%[3].

A fin de evaluar el desempeño industrial de los países y ubicar sus determinantes, elaboran un índice (reformulado en su Informe 2004) que tiene como variables: el valor agregado manufacturero (VAM) per capita; las exportaciones de manufacturas per capita; la intensidad de industrialización, que considera el peso del VAM en el PIB y la participación de las actividades de mediana y alta tecnología en el VAM; la proporción de productos de mediana y alta tecnología en las exportaciones manufactureras y de estas en el total de exportaciones.

---

3 En estos dos casos se proporcionan los datos de Asia Oriental excluyendo China, y de América Latina y el Caribe excluyendo México. Para 1980 participan con el 2,7 y 5,6, y para 2000 6,8 y 4%, respectivamente.

El llamado Índice de Rendimiento Industrial Competitivo (RIC) busca medir la capacidad de un país para producir manufacturas de forma competitiva. Desglosando los determinantes de dicho rendimiento, denominadas en el Informe "fuerzas motrices", se ubican las directamente vinculadas a él, de tal forma que se encuentran las debilidades mayores de cada uno de los países y, por tanto, las políticas a seguir, siempre en el marco señalado anteriormente: aptitudes (educación secundaria y terciaria), esfuerzo tecnológico (actividades en investigación y desarrollo tecnológico), inversión extranjera directa del exterior, regalías y pagos en concepto de servicios técnicos en el extranjero y, finalmente, infraestructura moderna. Es claro que en cada uno de esos rubros los países latinoamericanos muestran bajos índices y en un amplio espectro.

Cuadro 2

Índice de rendimiento industrial competitivo, varios países

Posición 2000	País	2000	1990	1980
1	Singapur	0,833	0,772	0,683
2	Irlanda	0,738	0,530	0,426
3	Suiza	0,717	0,748	0,758
4	Finlandia	0,648	0,561	0,519
5	Suecia	0,633	0,611	0,604
6	Japón	0,615	0,661	0,585
7	Alemania	0,594	0,683	0,658
11	EUA	0,517	0,504	0,489
18	Canadá	0,472	0,455	0,440
24	China	0,379	0,323	0,240
26	México	0,375	0,297	0,282
31	Brasil	0,324	0,321	0,310
32	Costa Rica	0,318	0,187	0,188
37	Argentina	0,294	0,272	0,281
44	*Barbados*	0,249	0,251	0,296
45	El Salvador	0,247	0,218	0,186
50	*Uruguay*	0,230	0,246	0,219
53	*Trinidad y T.*	0,217	0,170	0,209
58	*Dominica*	0,200	0,193	0,215
59	Guatemala	0,200	0,193	0,184
61	Colombia	0,199	0,189	0,179
64	*Chile*	0,191	0,186	0,196
65	*Perú*	0,187	0,169	0,238

Cuadro 2 - continuación

Posición 2000	País	2000	1990	1980
66	Venezuela	0,187	0,187	0,154
67	*Bolivia*	0,181	0,136	0,176
75	Honduras	0,144	0,102	0,091
76	*Ecuador*	0,137	0,117	0,155
78	*Jamaica*	0,137	0,144	0,141
80	*Haití*	0,132	0,183	0,149
84	*Panamá*	0,121	0,141	0,117
85	Nicaragua	0,117	0,114	0,105
86	Paraguay	0,117	0,101	0,102

Fuente: UNIDO, (2004).

En el análisis del Índice se explica que pareciera que el principal factor para el éxito industrial es la capacidad de exportar a través del vínculo con las cadenas globales de valor. Hay dos formas de hacerlo: desarrollando capacidades locales o atrayendo la IED orientada a la exportación (integrándose a las cadenas mundiales de valor y tomar tareas intensivas en trabajo). En ocasiones dichas formas han sido alternativas (Corea y Taiwán o Malasia), o bien combinadas.

Finalmente, al considerar las "fuerzas motrices" para medir su impacto, se ratifica la extrema concentración de la creación tecnológica; la desigual, pero que va mejorando, transmisión tecnológica; y la no tan lejana perspectiva de adoptar y adaptar nueva tecnología. Las propuestas derivadas del estudio son la elaboración de estrategias que permitan desarrollar las capacidades tecnológicas de los países y de las empresas tomando en cuenta las cadenas de valor mundial, la IED y el aprendizaje interno[4].

Del Índice de Rendimiento se señala la estabilidad de las clasificaciones de los países y la excepción de "grande saltos", relacionados con la participación en las redes de producción integradas globalmente y que, en términos generales, no siguieron las políticas emanadas del Consenso de Washington. La conclusión es que "un factor a desta-

4 Matizando este planteamiento y considerando los resultados anteriores, Lall subraya más claramente que el patrón exportador y de alta tecnología en los países en desarrollo está concentrado en unos cuantos países, concluyendo que "así, la liberalización y la globalización conducen a barreras más altas que bajas para que nuevos competidores entren en las actividades avanzadas" (Lall, 2003: 60).

car en América Latina es que gran parte de la IED reciente, salvo la de México y Costa Rica, se ha destinado a actividades basadas en recursos y a servicios y no a la manufactura de exportación. Esto significa que la región no se ha integrado a las dinámicas cadenas de valor; su rezago en electrónica es realmente asombroso" (ONUDI, 2002: 69).

En esta perspectiva, el Banco Mundial (2002) analiza la situación de América Latina y el Caribe desde el ámbito de los problemas del crecimiento económico, partiendo de la propuesta de que las diferencias (brechas) entre los países en términos de productividad y niveles de ingreso son explicadas por la educación y la tecnología –que tienen una interacción muy importante.

A partir de este planteamiento, el documento citado explica que la brecha de productividad de los países de la región con respecto a los más desarrollados se ha ampliado, y que esto obedece no sólo a los rezagos existentes en educación y tecnología, sino a la falta de sincronía al enfrentarlos: "La experiencia de países en América Latina y en todo el mundo parece sancionar a aquellos países que intentan reducir las brechas de educación y tecnología de una manera no sincronizada, condenándolos a un crecimiento económico bajo o errático"(Banco Mundial, 2002: 3). Por lo anterior, plantean que es necesario aplicar políticas sincronizadas. En el caso de la educación proponen poner el acento en la educación secundaria y la capacitación, en tanto que "la prioridad de la política tecnológica en la mayoría de los países de ALyC es la adopción y adaptación de tecnologías procedentes del extranjero: la apertura hacia el comercio exterior, la inversión y la tecnología ayudará a los países a desarrollar sus propias capacidades tecnológicas. Para esto último, el sistema de innovación de un país debe ser congruente y contar con un sistema de incentivos ordenado" (Banco Mundial, 2002: 5).

Añaden que hay que "economizar" los esfuerzos en investigación y desarrollo tecnológico y que debería aumentar la innovación del sector privado, señalando que el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual y los incentivos para promover la investigación en el sector privado pueden ser los mecanismos adecuados para ello. Otro elemento que recomiendan es el fomento de las redes, promoviendo los vínculos entre las universidades y la industria.

En otro documento del Banco Mundial (Lederman et al., 2003) se analizan el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus efectos sobre México, a fin de obtener lecciones para los países latinoamericanos en la perspectiva del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Un elemento destacado es que el

sector manufacturero mexicano había elevado su productividad total de los factores de un 5,5 a 7,5%, por lo que se concluye que, suponiendo el efecto positivo del comercio con EE.UU. y Canadá, el tratado de libre comercio había tenido como consecuencia para México una proceso de convergencia con estos dos países.

De esta forma argumentan que el TLCAN había ayudado a la economía mexicana para generar un proceso *catching up* en términos de innovación y progreso tecnológico de sus "socios comerciales". Sin embargo, el problema está en que tiene bajos niveles de gasto en investigación y desarrollo y actividad de patentamiento, además de que su sistema de innovación es ineficiente. Por ello, afirman que el TLCAN no es suficiente, y que se requiere un cambio institucional que le permita a México lograr los niveles de desarrollo y crecimiento de los países exitosos, como Corea.

La conclusión principal del informe sobre el TLCAN es que ha acercado a México a los niveles de desarrollo de sus socios comerciales. Entre sus conclusiones están: "Un ALCA diseñado sobre los lineamientos del TLCAN ofrecerá nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo en ALyC, especialmente si se logran mejorar algunos aspectos del TLCAN, tales como las distorsionantes reglas de origen y el uso de los aranceles compensatorios y medidas *anti-dumping*. No obstante, para aprovechar estas oportunidades se requieren reformas de políticas y reformas institucionales sustanciales en la mayoría de los países" (Lederman et al., 2003: 2).

Como puede observarse, los planteamientos que hemos resumido tienen un denominador común –encontrar que el comportamiento económico de ALyC no ha sido el esperado–, difiriendo en relación a las causas y la brecha que hay en relación al potencial que debió lograrse. Si bien los datos referidos suelen ser similares, la interpretación varía, lo cual a su vez muestra las visiones sobre el funcionamiento económico y sus resultados sociales. Obviamente, las recomendaciones de política serán bastante diferentes.

En este sentido, y tomando en cuenta ese denominador común, lo que estamos encontrando es la existencia de un debate sobre las políticas aplicadas y sus resultados; una evaluación del funcionamiento de la estructura productiva en el patrón de reproducción neoliberal, en el que se pueden identificar distintas posiciones, desde aquella que reconoce problemas estructurales e institucionales, pero remediables en la medida que se siga con la política económica neoliberal y se profundicen las reformas de segunda generación (el caso del Banco

Mundial y de ONUDI), hasta aquella que señala que es necesario revalorar toda la estrategia de crecimiento y ubicarla en relación a la teoría del desarrollo –la posición de UNCTAD.

Este debate se da entre las instituciones internacionales, detrás de las cuales existen afinidades e identidades con determinados marcos teóricos. Sin embargo, los gobiernos de la región hasta hace poco se mantenían más bien al margen y fieles a los lineamientos neoliberales emanados por las instituciones financieras y comerciales hegemónicas (FMI, Banco Mundial, OMC, etc.). Es a partir de la reciente crisis argentina y del ascenso de gobiernos más críticos –Venezuela, Argentina y Brasil– que se puede hablar de una participación gubernamental en el debate.

Esto no implica que al interior de cada país no existan críticas o visiones alternativas. Por el contrario, en cada uno de ellos el patrón de reproducción ha sido cuestionado tanto en los ámbitos académicos y políticos como en el social; en especial, en este último, a partir de los movimientos de resistencia que han surgido como respuesta a sus funestas y fatales consecuencias. Sin embargo, son visiones subordinadas, predominando la aceptación y promoción de políticas que fortalecen al patrón neoliberal en su acepción más lineal.

Nos parece que es fundamental participar en la evaluación más crítica del patrón de reproducción neoliberal, de sus tendencias y consecuencias de corto y largo plazo, en los ámbitos económicos y sociales, a fin de contribuir en la construcción de una visión alternativa. En este contexto, pasamos a hacer una revisión de cómo se ha instaurado dicho patrón en el caso mexicano.

El desempeño económico de México en el patrón neoliberal

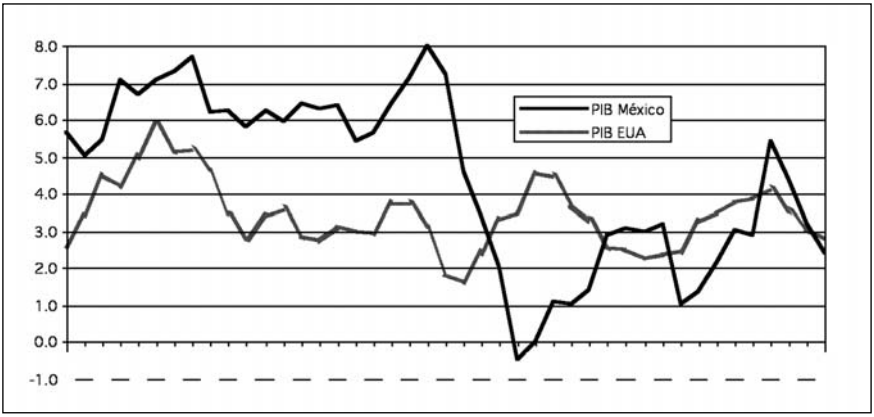
Comportamiento económico y cambio estructural

En el Gráfico 1 presentamos el comportamiento del PIB de México y EE.UU. desde 1961 a 2003 en términos de tasas de crecimiento anual (promedio móvil quinquenal). Allí se pueden apreciar claramente las rupturas de largo plazo, es decir, parte del periodo del patrón de reproducción de posguerra, su crisis y el despliegue del patrón neoliberal. De este último se distinguen dos ciclos. Entre ambos países hay diferencias en términos de intensidad y el momento en que ocurre cada uno de los acontecimientos. Sin embargo, las tendencias son similares. Nos interesa destacar que durante el patrón anterior el PIB de

México tenía tasas superiores a las de EE.UU., en tanto que a partir de mediados de los ochenta se da lo contrario. Otro elemento central es que se da una mayor sincronía entre ambas economías a partir del presente modelo[5].

Gráfico 1

PIB México y EUA, TCA (media móvil quinquenal)



Fuente: elaborado con base en INEGI (2004a) y BEA (2004).

No nos detendremos en los dos primeros periodos. Sólo recordaremos que durante el patrón anterior México logró el desarrollo de una estructura económica basada en la manufactura, en especial en la producción de bienes de consumo final e intermedios, con una fuerte alianza entre el capital local y el trasnacional –sobre todo con el estadounidense, que logran estructurar fuertes grupos financiero-industriales. Al mismo tiempo, la productividad y los salarios reales logran un fuerte incremento. Por el contrario, uno de los sectores con mayor deterioro será el agrícola, que desde mediados de los sesenta entra en una crisis, afectando así el bienestar de la población rural (ver al respecto Huerta, 1986).

5 Al calcular el coeficiente de correlación entre el comportamiento de ambos indicadores encontramos que durante los periodos de crisis el coeficiente es muy bajo –décadas del setenta y ochenta–, en tanto que en los de crecimiento es mayor. Sin embargo, se puede observar que durante la década del noventa logra niveles muy altos. Así, en 1961-1970 el coeficiente tiene un valor de 0,27; para 1991-2000 se eleva a 0,36; y para 1995-2003 llegó a 0,66. Como veremos posteriormente, esto será un indicador del aumento de las exportaciones de México hacia su vecino del Norte y de su grado de dependencia. En relación a esta "sincronía" se puede consultar el artículo de Castillo et al. (2004).

Hacia principios de la década del ochenta entra en crisis la economía mexicana: se trata del agotamiento de una forma específica de reproducción económica y social, que implicó una disminución en la productividad, la rentabilidad del capital y las formas de gestión estatal (de la Garza et al., 1988). Así, entre 1978 y 1981 se pueden citar como indicadores de esa crisis un crecimiento económico promedio de 9,2%, una tasa de inflación creciente –superior a 20%, déficits en cuenta corriente y fiscal y una elevada deuda pública– que representaban el 5,3, el 9,7 y el 35,5% del PIB respectivamente, y una alta concentración de las exportaciones en el sector petrolero.

La salida a la crisis será la imposición de un nuevo patrón de reproducción que implicará una profunda reestructuración productiva y una recomposición de valorización del capital e incluirá los siguientes procesos (ver Clavijo y Valdivieso, 2000), las famosas reformas neoliberales:

- *liberalización comercial*: México ingresa al GATT en 1985, además de que el arancel promedio disminuye –en 1980 era del 22,8, en 1985 de 28,5, en 1987 de 11,8 y para 1990 de 12,5%. Asimismo se promueven las exportaciones y la firma de acuerdos comerciales. En 1993 se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte;

- *liberación financiera interna*: se liberan las tasas de interés y el encaje legal, disminuye la regulación en el sistema financiero, y se generan cambios institucionales;

- *apertura de cuenta de capitales*: liberalización para el acceso y protección de la inversión extranjera. Se la permite como inversión en cartera en 1989. Se redefinen las áreas de restricción para la inversión directa (por ejemplo, se le permite acceso a la petroquímica). Esto acontece en 1993, previo a la firma del TLCAN;

- *privatización*: este es un proceso intenso. Para 1983 había 1.155 empresas, en 63 ramas con el 18,5% del PIB y el 10% del empleo, para 1988 se redujeron a 661, y seis años después a 258;

- *reforma tributaria*: se lleva a cabo a partir de 1989. Se puede destacar que el impuesto sobre la renta de las empresas cayó de 42 a 35% en 1993 y luego al 34%, en tanto el impuesto a las personas físicas disminuyó del 50 al 35% en 1989 y al 34% en 1993. Se amplió la base gravable y hubo simplificación administrativa;

- *desregulación*: se modificaron varias reglamentaciones relativas a transporte, telecomunicaciones, inversión extranjera, manufactura, etcétera. Se crearon la Comisión Federal de Competencia y la Comisión Federal de Telecomunicaciones a fin de vigilar el adecuado funcionamiento de los mercados.

Estos cambios institucionales tenían como base una política económica estabilizadora, que tenía como objetivos centrales mantener los equilibrios fiscal, externo y de precios, cuestiones que se logran a partir de finales de la década del ochenta. Ahora bien, estos cambios y la aplicación de las políticas seguidas conducirán a la economía mexicana hacia una modificación sustancial, por un lado hacia el predominio del capital financiero internacional y a una profunda internacionalización de su economía, y por el otro a una fuerte tendencia de polarización económica y social. Veamos algunos indicadores de estos cambios.

Inestabilidad e ineficiencia del crecimiento

De acuerdo con el Gráfico 1, se puede observar que hay dos ciclos muy marcados. El primero se inicia en 1987 y termina en 1994; se caracteriza por un lento crecimiento, con tasas promedio anuales del 2,8%, logrando su máximo entre 1989 y 1991. Se puede decir que durante todo este ciclo se expresan los primeros resultados de la inserción. Por un lado aumentó el grado de apertura de la economía, pasando del 25,5 al 39,5% (exportaciones más importaciones en relación al PIB). Igual situación ocurre con la inversión extranjera –para 1993 ya representa el 8,2% del PIB; sin embargo, la inversión en cartera (es decir especulativa) era el 7,1% del PIB, tendencia surgida tres años antes y que sería una de las causas de la crisis financiera de 1994-1995. Durante este periodo se genera un nuevo sector financiero que es altamente especulativo y sin mayor capacidad (ni interés) de servir como financiador del sector productivo.

Ya en el segundo periodo, la apertura y el flujo de inversión extranjera se acentúan. Si bien la tasa de crecimiento promedio anual del PIB entre 1996 y 2000 es superior al auge anterior, el tiempo es menor, sólo de cinco años, pues a partir de este último año nuevamente la economía mexicana entra en crisis, en esta ocasión en virtud de la caída de la estadounidense y, por tanto, de la demanda de importaciones. En promedio, de 1987 a 2004 la tasa de crecimiento anual es de 2,7%, muy inferior a la alcanzada en la época del patrón de reproducción basado en el mercado interno. Entonces, resumiendo, se tiene

bajo crecimiento y ciclos más cortos, lo cual nos hace ver la fragilidad del modelo instaurado.

En esta perspectiva, el sector externo se convertirá en el eje central de crecimiento, de tal forma que según los cálculos del INEGI, si en 1989 las exportaciones significaron el 18,7% del crecimiento del PIB, para 2000 ya eran el 80%, cayendo el consumo final (y en especial el del gobierno) y en menor medida la formación bruta del capital fijo (INEGI, 2004a). En este lapso se consolida la composición de estas exportaciones: se concentran en el sector manufacturero –en las ramas automotriz, electrónica, del vestido– y maquilador.

Aunado a lo anterior, este crecimiento no logra generar la cantidad de empleo requerida. Si bien los datos de desempleo son muy bajos (ha variado entre el 2 y el 4% de la PEA), se puede observar que en términos reales los desocupados tienen una tendencia creciente, y en su caso el empleo informal va ganando cada vez mayor peso. Al respecto podemos mencionar que la "tasa de ocupación parcial y desocupación" (que incluye a los que laboraron menos de 15 horas a la semana y los desempleados) representaba en 1992 el 6,6% de la PEA, llegando a 10,8 tres años después y cayendo al 5,6% en 2000, para después volver a aumentar. Otro indicador del deterioro del empleo es que los establecimientos que tienen de uno a cinco trabajadores –básicamente autoempleo y negocios familiares– concentraban ya el 44,6% de la PEA en 1996, y para 2003 el 43,9%, además de que en los últimos años la creación de empleos se da en sectores como la construcción y el comercio, que tienen alta inestabilidad, baja remuneración y pésimas condiciones laborales (cálculos a partir de INEGI, 2004b).

Reestructuración productiva: modernización y productividad segmentada

A partir de 1985, con la apertura comercial, se da un acelerado proceso de reestructuración de la economía mexicana que estará orientado por la creciente importancia del mercado externo y, por tanto, la necesidad de elevar la competitividad y productividad. Así, entre las ramas más dinámicas están las vinculadas con el sector exportador –entre ellas se destacan las vinculadas al sector automotriz, al eléctrico-electrónico, y las frutas y legumbres (resultados obtenidos a partir de los datos de INEGI, 2001a y 2003a). Por el contrario, entre las ramas que pierden importancia se encuentran la mayor parte del sector primario, las vinculadas con los bienes de consumo y

la de bienes intermedios, que habían sido fundamentales en el patrón de reproducción anterior.

En cuanto al empleo, si bien se destacan por su dinamismo varias de las ramas exportadoras mencionadas (electrónica, carrocerías), la del vestido es una de las que tiene mayores tasas de crecimiento, junto con la construcción. En particular, esta adquiere durante el periodo un fuerte peso, pues pasa de generar el 8,1 al 12,4% del empleo total entre 1988 y 2000. Por el contrario, las ramas expulsoras de mano de obra en términos absolutos son las agromineras, las manufacturas de alimentos y de bienes intermedios. Es necesario señalar que si bien las ramas dinámicas han sido las vinculadas al sector externo, ellas se caracterizan por tener un bajo peso en el valor agregado y en el empleo, en su conjunto menos del 10%. Paradójicamente, son los servicios y el sector agrario los que han absorbido el peso de la generación de esas dos variables[6].

En esta perspectiva, un papel central dentro del sector exportador es la maquila, es decir, las empresas subcontratadas, que forman parte de las cadenas productivas mundiales: estas elevaron su empleo entre 1990 y 2000 de 451 mil a 1 millón 291 mil, elevando su participación del 1,7 al 40% del empleo total, y del 13,7 al 31,5% del empleo manufacturero[7].

En términos de empresas, se puede observar que para 2000 sólo el 8,3% eran exportadoras y el 7,3% tenían capital extranjero, concentrando el 24 y 23,2% del empleo total (datos calculados a partir de la información de Secretaría Economía, 2004). Si bien no se tienen datos sobre la producción de las empresas con capital extranjero, sí se puede estimar que esta ya representaba más del 35%. Por lo demás, el carácter oligopólico de la economía se ve reflejado en la industria manufacturera, donde al menos hasta el año 2000 el 1,3% de las empresas concentraba el 45,9% del empleo. Si tomamos en cuenta los últimos datos censales, correspondientes a 1998, tenemos que 1.374 establecimientos (el 0,4% del total) concentraban el 49% de los activos, el 34% del personal ocupado y el 48,6% de la producción (INEGI, 2001b).

---

6 Un análisis más detallado de las características del empleo en el actual modelo de reproducción lo realiza Dussel (2003).

7 En este sentido, Capdevielle ha mostrado que no es sólo la industria maquiladora la que se enlaza a las cadenas globales, sino que son en su conjunto las ramas más dinámicas las que se insertan en ella, al margen del régimen fiscal en que se ubiquen (Capdevielle, 2003).

Ahora bien, si consideramos la inversión productiva, se pueden plantear dos elementos centrales, por un lado la baja tasa de acumulación del patrón actual, y por el otro la modernización segmentada de la planta productiva. La formación bruta de capital no ha rebasado en todo el periodo el 20% del PIB; en promedio ha estado en el 18%, contrastando con periodos anteriores en que había sido superior; pero además se puede observar que menos de la mitad de esa inversión ha sido hecha en la adquisición de maquinaria y equipo.

Esto último nos muestra que sólo una parte de la planta productiva se ha estado modernizando, y se ha demostrado que es pequeño el núcleo de empresas que han logrado desarrollar capacidades competitivas basadas en tecnología moderna (de la Garza et al., 1998).

En este sentido, al analizar el comportamiento de la productividad laboral se puede observar que a nivel general se ha elevado, con una tasa promedio anual del 1,12% entre 1988 y 2000. Sin embargo, entre las ramas que tienen mayores incrementos están algunas de las exportadoras –vehículos automotores, electrónicos– y varias de las que hemos detectado como expulsoras de mano de obra –las extractivas y las de bienes intermedios. Si además consideramos, para el caso de la manufactura, que sólo son tres ramas exportadoras las que han elevado el valor de sus activos fijos netos, podríamos plantear que la productividad se eleva a partir de una segmentación de la estructura productiva en la cual sólo algunas ramas la elevan con base en la modernización tecnológica y otras a partir de un mayor uso de la mano de obra. Esto mismo se encuentra al analizar la participación de los salarios en el valor agregado.

Consolidación de los beneficios del capital con segmentos de población condenados a la miseria

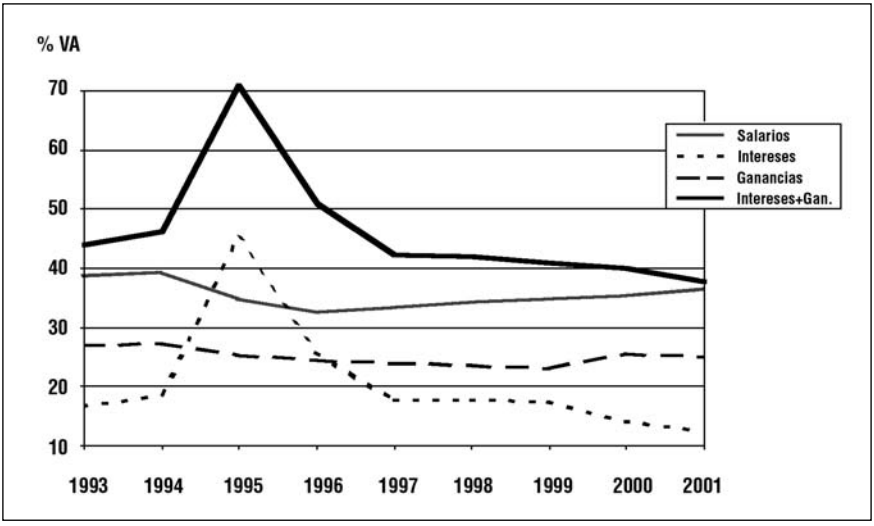
Hemos mencionado que el patrón actual es altamente especulador y que se ha privilegiado tanto al capital financiero como al extranjero. En primer lugar, debemos destacar las altas tasas de interés que tienen como objetivo la atracción de este último, contribuyendo así a una alta rentabilidad del sector financiero y yendo en detrimento del capital productivo. Durante el periodo las tasas de interés reales en México han estado por encima de las de EE.UU. El caso extremo fue 1993, en que estuvieron en 9,2 y 0,5% respectivamente[8].

8 Se refiere a la tasa de interés real a 28 días de papel comercial (INEGI, 2004b).

En segundo lugar, el Gráfico 2 nos muestra una aproximación a la distribución del valor agregado para el periodo 1993-2001. Se aprecia una pequeña recuperación de la masa salarial hasta antes de la crisis de 1994-1995. Sin embargo, esta vuelve a hacerla caer en poco más de cuatro puntos porcentuales del valor agregado en tan sólo un año; no logra recuperar su nivel hasta el último año de información disponible. Por el contrario, la masa de ganancia se eleva hasta el 70,1% del valor agregado en 1995, siendo el capital financiero el que mayor beneficio obtiene, pues los intereses llegan a representar en este año el 44,7% (cálculos a partir de INEGI, 2001c y 2003b).

Gráfico 2

Distribución del Valor Agregado, 1993-2001



Fuente: elaborado con base de INEGI (2003c).

Por lo demás, se puede constatar que el salario real ha tenido un comportamiento cíclico, pues si bien durante los primeros años tuvo una ligera recuperación –entre 1987 y 1994 se incrementó en un 44,7%– con la crisis financiera de diciembre de este año cae al mismo nivel de 1987 y sólo volverá a recuperarse ocho años después. Sin embargo, hay que considerar que el salario real había caído en más de un 60% entre 1977 y 1987; de hecho, lo que se puede postular como tesis es que el salario en el patrón actual es mucho más sensible al ciclo económico, esto es ocasionado por las políticas de flexibilización.

En términos generales, pareciera que durante el periodo hay una tendencia a cerrar la brecha entre los salarios más bajos y el salario promedio. Sin embargo, pese a esto, para 2000 se tenía que la población ocupada que no tenía ingresos o que los tenía pero inferiores a dos salarios mínimos representaba el 55,2% del total. Asimismo, el 23% laboraba más de 48 horas a la semana, y el 40,3% de los asalariados carecía de todo tipo de prestaciones.

Finalmente, los resultados anteriores se traducen en una masa poblacional que está permanentemente por debajo de la línea de pobreza y que se encuentra irremediablemente condenada a sobrevivir en las peores condiciones de miseria, hambre y exclusión. Para 2002, el 20,3% de la población vive en condiciones de pobreza extrema y el 31,4% en pobreza moderada, en tanto que el decil con mayor ingreso concentra el 41,3% de los ingresos y el 4% de la población tenía el 25,1%, esto según las mismas fuentes oficiales (Banco Mundial, 2004).

Reflexiones finales

Pese a las tendencias de la economía mexicana, las distintas administraciones gubernamentales han insistido en que se está en el camino correcto. En el reciente informe presidencial ratifican su creencia en el modelo seguido, en la idea de que se pueden corregir las fallas del mercado a partir de una buena regulación y manteniendo las políticas macroeconómicas neoliberales. En el ámbito internacional también han sido uno de los más fieles defensores de la apertura comercial y financiera, convirtiéndose en los hechos en uno de los representantes de las posiciones del capital hegemónico mundial.

Las consecuencias del actual patrón de reproducción y las políticas neoliberales que lo promueven se están acentuando cada vez más. Los movimientos cíclicos tienen repercusiones más profundas e inmediatas sobre los ingresos y prestaciones de la masa de trabajadores –vía desempleo, empleo parcial, subempleo, reducción de los salarios nominales y reales. Pese a que pueda haber una recuperación cíclica, esta no regresa a los niveles alcanzados previamente. Las repercusiones sobre la salud, el bienestar y la reproducción de la mayoría de la población serán cada día más profundas, al igual que sobre el medio ambiente y los recursos no renovables.

Por otro lado, tanto para el caso de México como en general para América Latina y el Caribe se ha dado un proceso de centraliza-

ción del capital y de la riqueza por parte del capital financiero multinacional, en el que ahora se incluye un puñado de inversionistas de la región.

Entonces, el debate que hemos reseñado en el primer apartado tiene que ver con esta agudización del deterioro de la esfera productiva, con las repercusiones sobre la sociedad en general y la manera en que los distintos actores sociales lo perciben. En este sentido vale la pena considerar que se trata de un momento en el que se vuelve a poner en cuestión el tema de la estrategia a seguir y donde no sólo el capital y sus administradores pueden tener opinión, sino que también se puede construir una visión alternativa.

Bibliografía

Banco Mundial 2002 *Cerrando la brecha en educación y tecnología* (Washington DC: Banco Mundial).

Banco Mundial 2004 *La pobreza en México* (Washington DC: Banco Mundial).

BEA 2004 *Gross Domestic Product* (Washington DC)

<http://www.bea.gov/bea/dn/home/gdp.htm> acceso 30 de septiembre.

Capdevielle, Mario 2003 "La globalización de los procesos productivos: Una reflexión teórica a partir de la experiencia mexicana" (México, Universidad Autónoma de Puebla) Ponencia presentada en *II Seminario Internacional Territorio Industria Tecnología*.

CEPAL 2004 *Desarrollo productivo en economías abiertas* (San Juan de Puerto Rico: CEPAL).

Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana 2000 "Reformas estructurales y política macroeconómica", en Clavijo, Fernando (comp.) *Reformas económicas en México 1982-1999* (México: Fondo de Cultura Económica).

de la Garza, Enrique et al. 1988 *Crisis y reestructuración productiva en México* (México: UAM).

de la Garza, Enrique et al. 1998 *Modelos de industrialización en México* (México: STPS).

Castillo, Ramón A. et al. 2004 "Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero", en *Comercio Exterior* (México) Vol. 54, Nº 7.

Dussel 2003 "Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana 1988-200", en *Investigación Económica* (México) Vol. LXIII, Nº 243.

Huerta, Arturo 1986 *Economía mexicana: más allá del milagro* (México: Ediciones de Cultura Popular).

INEGI 2001a *Sistema de Cuentas Nacionales 1988-1999* (México: INEGI).

INEGI 2001b *XV Censo Industrial* (México: INEGI).

INEGI 2001c *Sistema de Cuentas Nacionales Institucionales 1993-1999* (México: INEGI).

INEGI 2003a *Sistema de Cuentas Nacionales 1997-2002* (México: INEGI).

INEGI 2003b *Sistema de Cuentas Nacionales Institucionales 1997-2001* (México: INEGI).

INEGI 2004a *Sistema de Cuentas Nacionales* (México: INEGI).

INEGI 2004b *Banco de Información Económica* (México: INEGI) <http://www.inegi.gob.mx> acceso 30 de septiembre.

Lall, Sanjaya 2003 "Éxitos y fracasos industriales en un mundo globalizado", en Dussel Peters, Enrique (coord.) *Perspectivas y retos de la competitividad en México* (México: UNAM CANACINTRA).

Lederman, Daniel, et al. 2003 *Lessons from NAFTA, for Latin America and the Caribbean Countries* (Washington DC: World Bank).

Secretaría Economía 2004 *Comercio, empleo, salario e inversión* (México: Secretaría de Economía).

ONUDI 2002 *Informe sobre el Desarrollo Industrial, Correspondiente a 2002-2003* (Viena: ONUDI).

UNCTAD 2003 *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2003* (Nueva York: UNCTAD).

UNIDO 2004 *Industrial Development Report 2004* (Vienna: UNIDO).