

COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NACIONAL ANTE LA APERTURA DE MERCADOS, 1990-2010

David Iglesias Piña¹

RESUMEN

El crecimiento y desarrollo industrial que experimentó América Latina, constituyó uno de los aspectos fundamentales de desenvolvimiento regional que presentaron varios países, principales aquellos considerados como los más desarrollados de Latinoamérica, sobresaliendo México, Argentina, Brasil y Chile. Después de la crisis económica y financiera de 1929, estos países iniciaron una etapa caracterizada por un sector industrial dinámico y autosuficiente, apoyado significativamente por el sector público, con la finalidad de implementar estrategias que permitieran un rápido crecimiento de dicha actividad.

Bajo este contexto, las políticas implementadas para apoyar el desarrollo de la industria en México se intensificaron, con la convicción de convertir al país en una economía industrializada. De hecho, se llegó a considerar que la industrialización sería un medio para modernizar el país, mejorar las condiciones de vida de las masas y fortalecer la independencia económica de la nación (Aguilar, 1993). Desafortunadamente, con la apertura de mercados y la intensificación de la competencia internacional, el desarrollo industrial nacional no siempre se ha mantenido estable, más bien se observan importantes altibajos que permean las estructuras básicas de este sector, afectando su desempeño y competitividad a nivel nacional e internacional.

¹ Doctor en Economía. Profesor adscrito al Centro Universitario UAEM Tenancingo. Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMex). Carretera Tenancingo-Villa Guerrero km. 1.5, Tenancingo México. C. P. 52400. Tel. 01714 14 07 724. Fax (01714) 14 07 725. iglesiaspdavid@gmail.com

El objetivo de esta ponencia es evidenciar el comportamiento que ha tenido la industria manufacturera y maquiladora nacional en los últimos 20 años, en el marco de la intensificación de la apertura de los mercados. Estas evidencias permiten concluir que dicha actividad a pesar de tener comportamientos muy inestables a lo largo del tiempo, producto de las diversas coyunturas económicas nacionales e internacionales, sigue representando una fuente importante de exportaciones y de ingresos para el país.

Palabras clave: Apertura de mercados, Competencia internacional, Industria manufacturera.

1. ALGUNOS ANTECEDENTES CONTEMPORÁNEOS

En la década de los años treinta, el desarrollo industrial de México comenzó con la aplicación del modelo de sustitución de importaciones (en especial de bienes manufacturados), el cual se encaminó a fomentar la industrialización mediante una serie de políticas económicas a través de la participación privada y en menor medida del extranjero.

Este proceso de industrialización dirigido por el gobierno, que contribuyó al crecimiento de la producción mexicana, se sustentó en una política de fomento con un conjunto de políticas económicas:

- a) una de fomento industrial (que con el tiempo descapitalizó al sector agropecuario);
- b) una comercial proteccionista (desde 1947 la elevación de aranceles a la importación de bienes de consumo final e intermedio);
- c) una fiscal expansiva (subsídios, incentivos fiscales y mayor gasto e inversión gubernamental);
- d) una cambiaria con tipo de cambio fijo.

El mecanismo de impulso económico sustentado en la política fiscal expansiva y comercial junto con un ambiente de estabilidad permitió una larga fase de expansión económica prácticamente en todos los sectores productivos del país. De esa manera, la importancia del mercado externo cayó, pues se privilegió y se protegió el doméstico (Ramírez, 2007).

Entre las décadas de los cuarenta y los sesenta se presentó el denominado milagro agrícola, presentándose un alto y sostenido crecimiento de este sector, situación que cambió para la década de los años setenta. A partir de esos años el sector agropecuario se descapitalizó y la mano de obra emigró hacia otros sectores de actividad. Por su parte, la economía tuvo una larga etapa de crecimiento entre los años cuarenta y sesenta, cuyo ritmo de crecimiento mostró signos de agotamiento en la década de los setenta, aunado a los desequilibrios presupuestales. El crecimiento de la economía requería del equipamiento de las ciudades que se volvieron los polos dinámicos de desarrollo. La creación de infraestructura para la creciente población como para las actividades económicas se acompañaron del aumento de servicios como transporte o comercio. El crecimiento de la producción interna de bienes estuvo precedido de un aumento en la actividad comercial, pues la distribución de mercancías se convirtió en un elemento nodal de apoyo al crecimiento del sector secundario.

La relación entre el sector secundario y terciario fue más estrecha dado que la creación de infraestructura se encaminó a la circulación de mercancías manufacturadas. Alrededor de la actividad del sector secundario se desarrollaron actividades periféricas como la prestación de servicios, como transporte, comunicaciones, financieros, de servicios básicos, entre otros. Fue así como el proceso de industrialización condujo al incremento de las actividades terciarias para apoyar el crecimiento económico y poblacional.

El crecimiento económico se sustentó en el capital más que en el trabajo, cuya contribución fue menor, pues sólo representó la mitad de lo aportado por el capital. De esa forma, el crecimiento de la producción se explica por la productividad y los incrementos en los acervos de capital (Santaella, 1998; Domínguez, 2002)².

El impulso a la industrialización es explicada por el fomento industrial y las comunicaciones, así como el gasto social, la defensa y la administración gubernamental. La inversión pública en el fomento industrial se destinó para cubrir el costo de insumos básicos como energía eléctrica, petróleo, gas y petroquímica, siderurgia y otras. Por otra parte, la inversión en comunicaciones fue para ferrocarriles, caminos y puentes, obras marítimas, servicios aéreos y telecomunicaciones.

Esta canalización de la inversión pública condujo a mejorar las condiciones de producción dentro de los mercados, en este caso del lado de la oferta. Esto se manejó en dos vertientes, una que impactó de manera directa en la dotación de los insumos de producción como los energéticos, y otra que dotó de medios de distribución de bienes, como la inversión en comunicaciones. En estos años, los efectos del gasto público sobre la economía fue vía la inversión que influyó de manera favorable en la oferta del mercado, años más tarde favoreció la demanda de mercado.

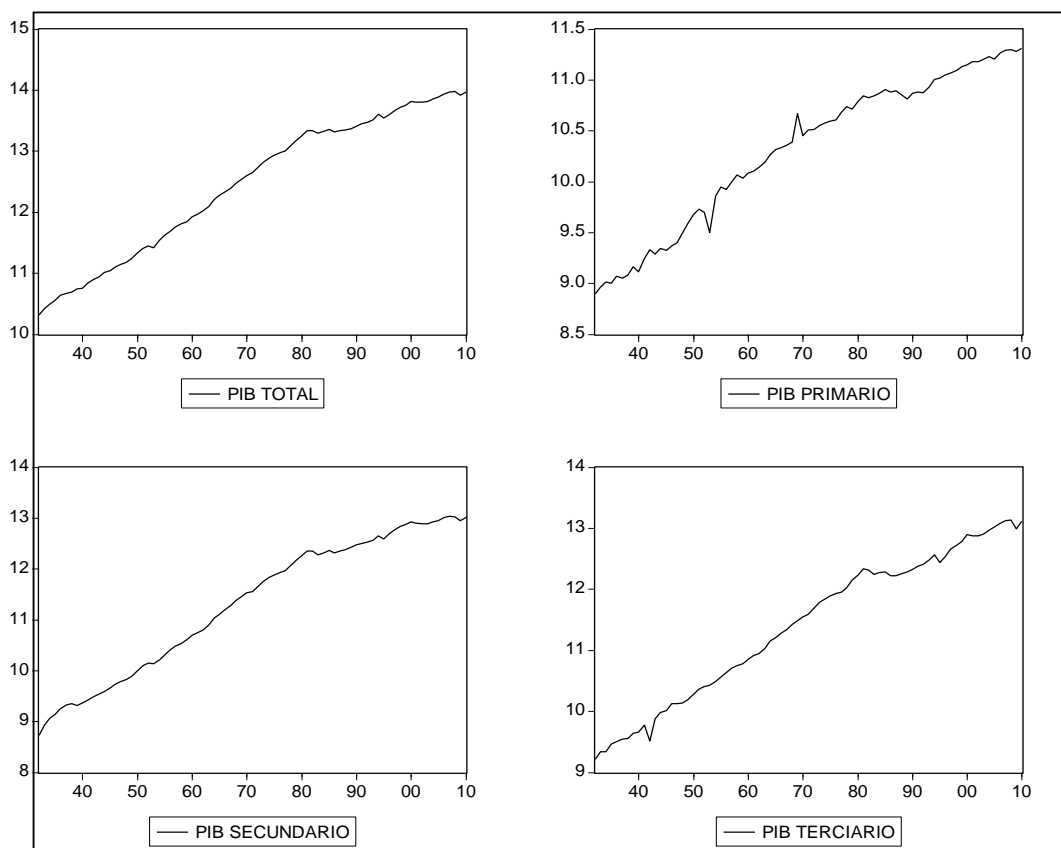
A pesar de percibirse algunos signos del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, los nuevos mecanismos de impulso económico llegaron a concretarse hasta los años ochenta. Dichos signos se observaron en el cambio cualitativo del gasto de gobierno, en la aplicación de políticas económicas erróneas, en el ambiente externo adverso y en la

² No obstante Lusting (1999) indica que el crecimiento se debió al aumento de los factores de la producción y no de la productividad, en especial al inicio del despegue del crecimiento económico en los años treinta y cuarenta.

inestabilidad cambiaria. Los años de transición se volvieron difíciles, comenzaron a reflejarse episodios con desequilibrios en las principales variables macroeconómicas. La inestabilidad macroeconómica, procesos inflacionarios y devaluatorios, fue el escenario en el cual se comenzó la aplicación del modelo secundario exportador, es decir, apertura económica con lo cual se fomentó la exportación de bienes manufacturados.

Por tanto, las reformas estructurales de los años ochenta incluyó la apertura económica. Situación que condujo a un escenario de libre mercado a los productores agropecuarios que había operado por décadas en una economía cerrada y protegida. Se profundiza este ambiente de competencia en el libre mercado ante la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el cual el sector agropecuario tuvo un periodo relativamente largo de reducción arancelaria. La segunda mitad de los años noventa son de crecimiento alto de la economía mexicana, posible resultado del libre comercio, además crece la dotación de servicios para una población mayor. Sin embargo, en el comienzo del siglo XXI el crecimiento económico es bajo, situación que se profundiza con la recesión económica internacional y la crisis financiera internacional del 2008-2009, tal como se aprecia en la gráfica 1.

Gráfica 1
PIB total y sectorial 1930-2010
(en niveles)



FUENTE: Ramírez, 2007.

2. MODELO DE APERTURA DE MERCADO

Los desordenes económicos y productivos generados por el modelo de sustitución de importaciones, fueron determinantes para su agotamiento, ya que la protección excesiva de las actividades económicas, principalmente de la industria minó su capacidad endógena de crecimiento, cayendo en un estado de estancamiento, con bajo nivel de competitividad en los mercados internacionales.

La crisis de 1982 evidenció el agotamiento de la estrategia de crecimiento económico e industrial hacia dentro vía sustitución de importaciones. Este agotamiento fue producto del sesgo antiexportador que generó las políticas implementadas en el modelo anterior, pues a

pesar de haberse propiciado un avance importante en la diversificación económica, fue incapaz de generar un tejido industrial eficiente y competitivo.

En tal sentido, el gobierno mexicano optó por replantear sus políticas, dejando que las empresas se movieran libremente en el mercado local e internacional, a través de la liberación industrial, como estrategia básica para propiciar la eficiencia y las exportaciones manufactureras, mediante la eliminación de las restricciones que la política proteccionista había definido en las exportaciones.

Los primeros esfuerzos de apertura se iniciaron a finales de 1977, con la sustitución de los permisos previos arancelarios y las primeras negociaciones para la incorporación de México al GATT, y fue durante el sexenio de De la Madrid cuando se avanza aceleradamente hacia el camino de la apertura de mercados y la liberalización comercial, a pesar de los problemas económicos que se suscitaron en 1982 con la crisis económica (Tello, 2007).

En este contexto de industrialización y desequilibrio externo estructural, se presentó la crisis de pagos de 1982 y la subsecuente política de ajuste macroeconómico, provocando múltiples efectos en el comportamiento general de la economía, frenando el desarrollo industrial, que al ser un motor de crecimiento económico, se convirtió en una actividad pro cíclica. Fue así como de 1983 a 1985 se estableció un mecanismo de ajuste macroeconómico a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y una nueva estrategia de industrialización y comercialización,³ entrando con esto a una nueva fase de desarrollo económico e industrial nacional: la apertura de mercados.

³ Con este programa, Miguel de la Madrid adoptó y puso en marcha un "nuevo" modelo de desarrollo, sustentado en el libre mercado [aunque este ya se venía gestando en los últimos años del desarrollo compartido, con su antecesor López Portillo], cuyo objetivo fue introducir modificaciones estructurales en la política económica, de tal manera que se pudiera incrementar la producción y exportación manufacturera, razón por la que su política se conoció como "cambio estructural".

Esas acciones quedaron plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, con el fin de garantizar no sólo la estabilidad económica, sino una rápida transición de la economía hacia un modelo más competitivo. Para ello fue necesario acompañar al PIRE con otras medidas, siendo las más importantes la descentralización de la industrial; el control de la migración hacia la Ciudad de México, mediante el desarrollo de nuevas actividades industriales en las áreas urbanas, y el control de la localización de las actividades manufactureras, favoreciendo las zonas periféricas (Aguilar, 1993).

Estas políticas estaban encaminadas a proteger la planta productiva nacional, principalmente la industria naciente para seguir conservando los niveles de empleo, así como buscar una articulación más eficiente y competitiva entre las diversas ramas industriales con los otros sectores de actividad económica. A pesar de dichas acciones, la carencia de recursos públicos, la debilidad de la estructura productiva y todas las implicaciones que estaba generando la crisis económica, alargó la puesta en marcha de tales medidas, razón por la que se siguieron observando comportamientos inelásticos de la actividad económica.

En este sentido, para entrar en la lógica de la apertura de mercados y la exportación manufacturera, fue necesario estabilizar estos desequilibrios, principalmente el de precios y la inflación, a fin de que tuvieran un comportamiento similar al de otras economías del mundo, de otro modo, los esfuerzos exportadores estarían condenados al fracaso, en virtud de sus consecuencias nocivas en la competitividad y en la orientación de la oferta hacia el exterior (Millán, 1998). En medio de estos desequilibrios y dificultades económicas, el crecimiento del PIB nacional también se tornó muy errático, pues de 1983 a 1988, fue donde se observó la tasa más baja de crecimiento, que apenas fue de 0.13% promedio anual, mientras que en los años siguientes, si bien mejoró, se siguió observando importantes altibajos hasta el año 2008, tal como se aprecia en el Cuadro 1.

Cuadro 1

Comportamiento del PIB nacional y manufacturero, 1983-2010
(tasas de crecimiento promedio anual)

Rubro	Años									
	1983	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	
PIB total	(4.2)	2.5	4.4	(6.2)	6.9	3.0	3.2	3.4	3.5	
PIB manufacturero	6.4	2.04	2.3	(1.2)	2.3	7.7	10.6	10.6	10.7	

Los cálculos del PIB manufacturero de 1983 a 1995 corresponden a datos de INEGI, 2005 y del año 2000 hacia delante de INEGI, 2008.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 2005 y 2008.

Con lo que respecta al PIB manufacturero, si bien experimentó un comportamiento inercial a la economía mexicana, su pérdida de dinamismo fue menor, incluso en 1983 cuando el conjunto de la economía no creció, este sector se comportó de manera positiva a una tasa de 6.4% respecto al año anterior, producto de la inversión que los agentes externos habían venido realizando en diversas ramas de la industria y del incremento de las exportaciones de estos productos, sin embargo, a medida que se fueron acentuando los embates de la crisis económica, el rendimiento industrial también se vio perjudicado marginalmente.

No terminaba de recuperarse totalmente la economía y los sectores económicos, cuando a finales de 1994 y años siguientes se presenta nuevamente una coyuntura económica que pronto se convirtió en crisis, cuyos efectos pego drásticamente a todos los sectores, que en el caso de la industria descendió su crecimiento, pero aprovechando los escasos programas financiados por el gobierno federal, las oportunidades que le brindaba el mercado externo y los limitados flujos de inversión extranjera, pudo recuperarse paulatinamente, para repuntar su trayectoria de producción hacia el año 2000.

Asimismo, durante este periodo de apertura de mercado, los bienes de consumo redujeron sus tasas de crecimiento a 1.25%, mientras que el de los intermedios continuaron experimentando

comportamientos crecientes, producto de la estrecha vinculación que guardaba con las inversiones directas y la orientación de la política económica para fomentar este tipo de actividades. De hecho, los bienes industriales intermedios fue una de las ramas de actividad manufacturera que mantuvo tendencias crecientes a lo largo de la industrialización nacional, no así para el caso de los bienes de consumo y los de capital que vieron afectadas su dinámica a raíz de los múltiples problemas económicos por las que paso la economía mexicana.

Adicionalmente, las exportaciones petroleras tomaron momentáneamente el liderazgo en toda la economía nacional, pues a partir de la segunda mitad de los años ochenta representó la principal fuente de ingresos nacionales, con 6 300 millones de dólares en 1986 frente a los 14 787 que genero el año anterior, sin embargo, este ambiente favorable no duró mucho tiempo, ya que la caída de los precios internacionales opacaron su relevancia, dando paso a las exportaciones no petroleras, que arrojaron 12 mil millones de dólares por las ventas al exterior en 1986.

En este sentido, el Cuadro 2 muestra que las exportaciones de manufacturas si bien mostraron tasas de crecimiento negativas de 1983 a 1984, en los años siguientes se observó una significativa recuperación, lo que lo convirtió en una de las actividades que apoyo el crecimiento económico nacional, e incluso en todo el periodo la importancia de dicha actividad representó poco más del 50% de las exportaciones totales de mercancías, sustituyendo de manera importante las ventas externas de bienes primarios y de petróleo, que en su momento fueron sectores líderes en el comercio y derrama económica.

Cuadro 2

Comportamiento de las exportaciones manufactureras, 1983-2010
(miles de pesos corrientes)

Rubro	Años						
	1983	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Exportaciones totales	(31,582,320)	(31,582,320)	137,440,795	558,798,482	170,094,7682	271,329,6502	2,280,508,154
Exportaciones manufactureras	(17,105,360)	11,551,969	83,195,291	427,528,424	1,388,924,743	2,120,150,668	3,003,866,228

Los cálculos del PIB manufacturero de 1983 a 1995 corresponden a datos de INEGI, 2005 y del año 2000 hacia delante de INEGI, 2008.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 2005 y 2008.

Esta dinámica asimétrica y dispar del crecimiento económico e industrial alcanzada del año 1983 hacia delante, fue reflejo de la política contraccionista que generó un excedente de producción susceptible de ser exportado, el abaratamiento de los bienes nacionales producto de la depreciación y el deterioro de los salarios reales, situación que no se observó en la etapa de sustitución de importaciones (Huerta, 1992).

A pesar de esta tendencia, se asumió que para consolidar y convertir a la industria en el soporte de la economía nacional era necesario reanimar la demanda interna, mediante la sustitución efectiva de importaciones, reorientar la inversión y nueva inversión al fortalecimiento del sector exportador, estimular la capacidad ociosa de las plantas industriales y proteger la estructura industrial nacional antes de una liberación desmedida de los mercados, pues sólo de esta manera se podría hablar de una industria de exportación internacional (Villareal, 1998).

Estas medidas permitieron entrar a ese proceso obligado de reestructuración y modernización de la planta industrial que se estaba suscitando a nivel mundial y si nuestro país pretendía seguir participando y compitiendo en los mercados internacionales, no tenía otra opción más que replantear sus políticas de fomento económico e industrial, hacia una mayor competitividad productiva. Motivo por el cual, el gobierno de De la Madrid puso en marcha el Programa

Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1984-1988, cuyo objetivo fue reestructurar la planta productiva industrial, mediante la modernización tecnológica y de esta manera convertirla en un sector competitivo y eficiente a nivel internacional.

3. LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y EXPORTACIÓN MANUFACTURERA

Fue con la firma consensada e integrada⁴ del primer Pacto de Solidaridad Económica, realizada en diciembre de 1987, como se adoptó una nueva política de desarrollo económico y se estableció uno de los objetivos prioritarios sobre las cuales debía avanzar la economía mexicana: la liberalización económica y comercial. Esta medida, basada en la industrialización orientada al sector externo, constituyó una respuesta a los múltiples problemas provocados por el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Con este modelo, se buscó no sólo aumentar la productividad total de los factores productivos, sino sobre todo influir positivamente, por medio de los vínculos interindustriales e intersectoriales en el crecimiento del tejido productivo industrial.

Fue así que la liberalización comercial constituyó una de las principales políticas adoptadas con la apertura y globalización de los mercados, ya que permitió la importación de insumos productivos en las ramas exportadoras para lograr los más altos niveles de productividad y de esta manera hacer de la planta productiva más eficiente y competitiva en los mercados no sólo locales, sino también internacionales.

Bajo estas consideraciones, el gobierno mexicano liberó el comercio exterior y redujo los aranceles para reestructurar y modernizar el aparato productivo, con el fin de incrementar la productividad y favorecer al sector exportador, con la idea de superar los problemas que había

⁴ Acuerdos que logró establecer el gobierno federal con otros actores económicos y sociales: cámaras empresariales, diversas instancias de gobierno, sindicatos oficiales e instituciones públicas. Considerado como una de las primeras políticas integradoras con objetivos comunes puestas en marcha en México.

generado el modelo sustitutivo de importaciones e incidir en el rápido crecimiento de la economía. Esta liberación comercial, no sólo fue producto de las propias condiciones internas, sino de las presiones que ejerció la economía mundial y los organismos internacionales sobre la economía mexicana, es decir, México tuvo que optar por esta opción con el fin de recibir un trato recíproco de los países adherentes al GATT, hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), y así evitar las trabas de protección locales que le impidieran ampliar sus mercados (Huerta, 1992).

La puesta en marcha de la liberalización comercial y las exportaciones manufactureras, respondió a las exigencias planteadas por los programas de estabilización derivados de los organismos financieros internacionales, por lo que, más que preocuparse de si las condiciones productivas internas era capaces de impulsar la dinámica exportadora para hacer frente a la competencia mundial, se abrieron las fronteras sólo para ampliar los mercados, principalmente de los países desarrollados hacia los subdesarrollados.

Bajo estas condiciones, se pensó que la apertura de la economía mexicana permitiría reestructurar y modernizar la planta productiva industrial, con el fin de incrementar las exportaciones manufactureras y de esta manera encarar los desequilibrios externos, así como para disminuir las presiones inflacionarias derivadas de la insuficiencia productiva y de las prácticas monopólicas internas. Estas pretensiones parecían atractivos para incursionar en este modelo de crecimiento, el único inconveniente fue que la puesta en marcha de este no se hizo de la manera correcta, es decir, no se tomaron en cuenta las condiciones productivas e industriales internas de la economía, más bien se entró de lleno a este proceso de apertura externa, observándose efectos inmediatos sobre los diferentes sectores de la economía, principalmente del agropecuario e industrial, que rápidamente se vieron desplazados por productos y empresas externas.

En este sentido, Huerta (1992) argumenta que para que una economía pueda abrir sus fronteras y entrar en la dinámica de la competencia internacional, es necesario disponer de ciertas condiciones económicas, principalmente que el sector industrial sea competitivo, finanzas públicas sanas para asegurar estabilidad de precios y del tipo de cambio, sólidas políticas y programas de desarrollo económico sectorial, entre las más relevantes. No disponer de tales condiciones, la apertura y liberalización económica puede resultar peligrosa, pues genera mayor inestabilidad económica, deprime la inversión productiva y del proceso de reestructuración económica, mina el crecimiento de los diferentes sectores productivos y no permite la expansión y solidez de la planta industrial, y esto fue lo que observó a partir de 1994, cuando México firmó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Con la inclusión de nuestro país a esta dinámica de libre mercado de manera poco planeada y organizada, se abrieron las fronteras y los mercados para favorecer un mayor flujo de bienes y servicios, por lo que el aumento considerable de mercancías hacia el mercado estadounidense tornó muy vulnerable a la economía mexicana ante cambios que se presentaban en el mercado estadounidense y canadiense (Carrillo, et. al., 2007). En estas condiciones, se conformó un proceso recesivo permanente y un fuerte incremento de los costos productivos y financieros, que actuaron contra el proceso de modernización que se llevó a cabo para mantener la planta productiva interna, además de mantener latente las presiones sobre los desequilibrios macroeconómicos, acentuando los niveles de centralización y extranjerización de la producción, así como de desempleo y el deterioro de los salarios.

Estas complejidades fueron las que se observaron en la economía mexicana al precipitarse a adoptar dicho modelo, pues lejos de integrar la industria se desarticuló internamente, derivado de la excesiva entrada de capital externo, con el argumento de elevar la eficiencia competitiva

de la industria, mediante el acceso fácil a la importación de insumos, bienes de capital y tecnologías necesarias para modernizar la industria (Calva, 2000).

La economía mexicana y sus sectores productivos, principalmente de la industria, no tenían todavía las condiciones para enfrentar con éxito el proceso de liberación y exportación manufacturera y reanudar así el crecimiento económico, por el contrario, la economía en su conjunto se volvió más vulnerable respecto al exterior, tanto en la importancia que adquirió la demanda externa para estimular la producción nacional, como por la disponibilidad de divisas necesarias para mantener o impulsar la dinámica económica.

En los primeros años de la apertura comercial, la producción manufacturera para el mercado interno creció 12.2%, mientras que la destinada al mercado externo cayó 9.7%, a pesar de haberse observado un crecimiento neto de este sector en 6% entre 1982 a 1989. Incluso, la participación de las importaciones de manufacturas en el PIB manufacturero pasó de 24.4% en 1982 a 31.6% en 1989, a pesar de que el PIB manufacturero había crecido a una tasa de 1.3% promedio anual de 1982 a 1989, afectando con esto el incremento del déficit en la balanza comercial manufacturera. En este sentido, la industrialización hacia afuera, de fomento de las actividades de exportación, específicamente de las manufacturas y maquilas no sólo estaba orientada a ampliar y competir en los mercados internacionales, sino también generar mayor divisas, eficientar los procesos de producción, eliminar barreras comerciales y modernizar el aparato productivo, así como transformar la estructura industrial nacional (Arcineaga y Donoso, 2008).

Este proceso de liberalización comercial, de apertura acelerada de mercados e incremento de las exportaciones manufactureras, además de incidir en la dinámica productiva endógena, también pretendió (Bailey, 2003: 44):

- Controlar los niveles inflacionarios y el déficit fiscal.
- Transitar a un proceso de privatización de empresas paraestatales (creadas durante la vigencia del modelo ISI), con la finalidad de hacer más eficiente la plataforma productiva nacional.
- Considerar al sector privado manufacturero como la base de crecimiento a través de la dinámica de sus exportaciones.
- Considerar a la inversión extranjera directa como el principal mecanismo de financiamiento de la industria.

Con estas medidas adoptadas, Bailey (2003) sostenía que la estrategia de liberalización podría ser exitosa en torno a las prioridades postuladas, principalmente en materia de inflación que se logró controlar su ritmo de crecimiento y exportaciones manufactureras. Evidencia de esto es que las exportaciones de manufactura pasaron de 10 427 millones de dólares en 1987 a 94 055 millones en 1997, aumentando su participación en las exportaciones totales de 50.9% a 85%. Con respecto al PIB éstas aumentaron de 11.9% a 20.5% en esos mismos años. Para el año 2000 y siguientes este comportamiento se mantuvo, aunque con crecimientos marginales, producto del ligero incremento que experimentaron las otras actividades de exportación, y a pesar de esta marginal disminución, no dejó de ser significativo en la composición comercial externa, ya que dicho comportamiento estaba muy por encima de las exportaciones petroleras, agropecuarias y extractivas, tal como se observa en el Cuadro 3.

Cuadro 3

Comportamiento de las exportaciones manufactureras nacionales, 1997-2010

Años	Exportaciones por sector de actividad				
	Totales	Manufactureras	Petroleras	Agrícolas	Extractivas
1997	110,432	85	10	4	0
1998	117,539	90	6	4	0
1999	136,362	89	7	3	0
2000	166,121	87	10	3	0
2001	158,780	89	8	3	0
2002	161,046	88	9	3	0
2003	164,766	85	11	3	0
2004	187,999	84	13	3	0
2005	213,711	82	15	3	1
2006	241,493	79	17	2.7	0.6
2007	269,275	77	19	2.6	0.6
2008	297,058	76	21	2.4	0.6
2009	327,707	75	23	2.4	0.6
2010	358,357	75.5	24	2.3	0.5

Las exportaciones totales están expresadas en millones de dólares.

Los datos de exportaciones por sector de actividad son proporciones respecto a las totales.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 2008.

Con esta dinámica la industria manufacturera de exportación se convirtió en el eje del desarrollo económico contemporáneo nacional. El Cuadro 4, evidencia que la industria maquiladora fue una de las ramas más dinámicas de este sector, pues de las exportaciones manufactureras totales, este representó más del cincuenta por ciento en lo que va del periodo de liberalización comercial, incluso con respecto a las exportaciones totales, estas representaron más del 40%, por encima de las ventas petroleras, agropecuarias y extractivas juntas.

Cuadro 4

Comportamiento de las exportaciones maquiladoras nacionales, 1997-2010

AÑO	Exportaciones Totales	Exportaciones Manufactureras		Exportaciones Maquiladoras	
		Absoluto	%XM*	%XMq**	%XM
1997	110,432	94,055	85	41	48
1998	117,539	195,449	90	45	50
1999	136,362	121,515	89	47	53
2000	166,121	144,725	87	48	55
2001	158,780	140,749	89	48	55
2002	161,046	141,635	88	48	55
2003	164,766	140,632	85	47	55
2004	187,999	157,747	84	46	55
2005	213,711	174,521	82	45	55
2006	241,493	191,973	79	44	56
2007	269,275	209,425	77	43	56
2008	297,058	226,877	76	43	56
2009	327,707	245,783	76	44	56
2010	358,357	264,689	77	44	56

Las exportaciones totales y exportaciones manufactureras absolutas están expresadas en millones de dólares.

* proporción de las exportaciones manufactureras respecto a las exportaciones totales.

** proporción de las exportaciones maquiladoras respecto a las exportaciones totales.

%XM, significa la proporción de las exportaciones maquiladoras respecto a las exportaciones manufactureras.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 2008.

Con el establecimiento del modelo neoliberal, la inserción de la maquila y su peso en la exportación, inversión y en el empleo fue creciendo, en especial la industria maquiladora, que se insertó de manera espectacular en este nuevo modelo de industrialización, siendo en la actualidad parte vital de la economía mexicana, pues se ha convertido en la principal fuente generadora de divisas del país, ya que aporta más de 45% del total de las exportaciones nacionales y genera cerca del 40% del empleo manufacturero (Arcineaga y Donoso, 2008).

En el año 2005, los sectores maquiladores de exportación que generaron mayor empleo fueron los de equipo de transporte, de materiales eléctricos y electrónicos y de ropa y textiles, considerados como los más dinámicos, explicado por ser los sectores con mayor cantidad de inversiones externas.

A pesar de este dinamismo productivo, sólo cinco ramas son las que tienen un comportamiento sobresaliente: automotriz, petroquímica básica, cerveza y malta, vidrio y electrónica, es decir, que alrededor de 300 empresas concentran el 60% de las exportaciones manufactureras, visualizándose un ambiente productivo interno asimétrico, aunque es cierto que las empresas que no exportan directamente se convierten en exportadoras indirectas por los vínculos que se establecen entre estas.

A pesar de estas posibles interacciones de arrastre, la productividad agregada maquiladora no presenta un panorama muy favorable en su desempeño a partir del año 2000, pues la recesión financiera internacional suscitada en la segunda mitad de 1997 en la economía estadounidense y que en 1998 se convirtió en crisis, el comportamiento de la productividad maquiladora se enfrentó a serios problemas en la reducción de la demanda de sus productos en el mercado norteamericano, razón por que se observó descensos importantes en su rendimiento medido por los índices de productividad,⁵ tal como se presenta en el Cuadro 5.

⁵ Este se concibe como la relación que existe entre el nivel de producción y las exportaciones totales de la industria maquiladoras respecto al rendimiento total manufacturero y sus niveles de exportación: $IPMq = (PIBMq + XMq) / (PIBM + XM)$, donde Mq es la industria maquiladora; X el nivel de exportación y M las manufacturas.

Cuadro 5

Índice de la productividad maquiladora nacional, 1997-2010

Años	Índice
1997	97.6
1998	97.1
1999	96.8
2000	97.5
2001	94.5
2002	95.4
2003	96.3
2004	97.2
2005	98.1
2006	97.0
2007	97.1
2008	96.5
2009	96.3
2010	96.3

El índice del año 2008 se estimó en base a los datos de los años anteriores.

FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, 2008.

Esta disminución se torna más compleja para la producción maquiladora mexicana si se considera que a nivel mundial algunas economías emergentes como China, están invadiendo rápidamente de productos manufactureros al mercado estadounidense, produciendo a gran escala y con bajos costos, lo cual se ha convertido en una ventaja y oportunidad importante de desarrollo para la manufactura de dicho país.

En este sentido, bajo el modelo de producción manufacturera regional para la exportación, la economía china se convierte en el principal competidor de la manufactura mexicana destinado al mercado norteamericano, lo cual vulnera el nivel de exportación de este tipo de bienes al mercado de referencia, máxime porque de las ventas totales, el 81% es precisamente de productos manufactureros (Blázquez, Rodríguez y Santiso, 2006).

A pesar de esta fuerte competencia por seguir abasteciendo el mercado estadounidense, la política industrial mexicana se ha centrado en seguir fomentando el desarrollo de la industria

maquiladora y manufacturera, favoreciendo la localización y concentración de nuevas empresas en las tres áreas metropolitanas más grandes del país: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, con el fin de maximizar las economías de escala y el proceso de aprendizaje, segmentar el proceso productivo, aprovechar el uso de tecnologías y procesos, generar empleos y crear cadenas de subcontratación a nivel local y regional (Bailey, 2003).

CONCLUSIONES

Desde la perspectiva de liberalización económica, las regiones y localidades se convirtieron en espacios primordiales tanto para la aplicación de políticas industriales específicas como para intensificar y densificar procesos productivos encaminados a una mayor eficiencia y competitividad en los mercados internacionales.

Esta reconcentración local y regional de las empresas, nuevamente puso en entredicho el papel descentralizador de las políticas industriales, pues lejos de propiciar ambientes de convergencia regional de la industria, se ampliaron las diferencias entre las regiones con disponibilidad de industria y las que carecían de esta, que de hecho este fenómeno se concibió como una consecuencia de la apertura comercial, vulnerando crecientemente la economía nacional (Carrillo, et.al. 2007).

En este entendido, con la liberalización comercial la política económica también avanzó por esta vía, ya que algunas de las medidas de política tomadas recientemente en materia de industria, fue el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000, cuyos objetivos fueron (Méndez, 2001: 148):

- Incrementar la capacidad competitiva de la industria nacional a nivel internacional.
- Reforzar la capacitación y el adiestramiento de la fuerza de trabajo.

- Renovar y modernizar la tecnología de la planta industrial.
- Propiciar la integración de cadenas productivas para incorporar mayor valor agregado a los bienes producidos.
- Seguir apoyando la industria maquiladora de exportación.

Por lo tanto, para seguir jugando en estos mercados abiertos, es necesario diseñar políticas industriales acordes a los recursos de la sociedad y de las condiciones externas, con el fin de saber actuar ante vulnerabilidades como la que se está viviendo actualmente, para de esta manera proteger la estructura productiva industrial y seguir compitiendo en los mercados internacionales.

Pero sobre todo, de crear ambientes industriales más integrados, desarrollados y organizados, que permitan aprovechar y crear economías de escala y efectos de arrastre para empresas nacientes, buscando crear cada vez más valor agregado a los bienes y servicios que se exportan.

Pues no debe olvidarse que a poco más de 30 años de haber incursionado en los mercados internacionales, la economía nacional presenta una mayor desarticulación interna y desigualdad en el desarrollo de las ramas industriales, se han perdido eslabones completos de las cadenas productivas, producto del crecimiento vertiginoso de las importaciones, la creciente desvinculación inter industrial, que lejos de ejercer un efecto de arrastre sobre la economía interna, permea sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo fuera del país, tendiendo a convertirse en una industria cuasi maquiladora o de economía de enclave, profundizando la brecha tecnológica y productiva entre las distintas ramas industriales (Calva, 2000).

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, Ismael (1993). *Descentralización industrial y desarrollo regional en México*. El Colegio de México. México.

Arcineaga, Rosa Silva y Alberto Donoso (2008). "El perfil exportador de México y el Estado de México" en Pablo Mejía, et. al. (coord.). *Actividad económica en el Estado de México*. Volumen I. Gobierno del Estado de México. México.

Bailey, John (comp.) (2003). *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*. Porrúa, Georgetown University, Flacso. México.

Blázquez-Lidoy, Jorge; Javier Rodríguez y Javier Santiso (2006). "Angel or devil?, China's trade impact of Latin American emerging markets" en OECD Development Centre. Working paper no. 252. Disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/24/3/37054336.pdf>. Consultado 12 de enero de 2012.

Calva, José Luis (2000). *México, más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*. Plaza Janés. México.

Carrillo, Mario M. et. al. (2007). *Análisis del crecimiento económico*. IPN. México.

Dominguez, E. (2002). "Determinantes del crecimiento económico en México", *Gaceta de Economía ITAM*, 8(15), 225-241. México.

Huerta, Arturo (1992). *Liberalización e inestabilidad económica en México*. FE-UNAM, Diana. México.

INEGI (2008). *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. Versión 2008. México.

INEGI (2005). *Sistema de Cuentas Nacionales de México*. México.

Lusting, N. C. (1999). "México de crisis en crisis" en Banco Nacional de Comercio Exterior (1999), *México: Transición económica y comercio exterior*. Fondo de Cultura Económica Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 107-140.

Méndez, José S. (2001). *Problemas económicos de México*. Mc Graw Hill. México.

Millán, Henio (1998). *Neoliberalismo y transición en México*. El Colegio Mexiquense. México.

Ramírez H., J. J. (2007) *Desempeño de la producción y del sector externo en México: ciclos, tendencias y cointegración* Tesis doctoral El Colegio Mexiquense. México.

Santaella, J. A. (1998). "El crecimiento económico de México: explorando causas de su caída secular", *Gaceta de Economía ITAM*, 3(6), 5-46. México.

Tello, Carlos (2007). *Estado y desarrollo económico, México 1920-2006*. Facultad de Economía, UNAM. México.