

DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: EL CASO DE MÉXICO *

ENRIQUE DUSSEL PETERS **
KWAN S. KIM **

Acuciado por la crisis general que sufrió el modelo de acumulación en los años setenta y exacerbado por su incapacidad para pagar el servicio de la deuda externa durante la década de los ochenta, a partir de 1983 y más precisamente en la segunda mitad de dicha década, el gobierno mexicano ha venido modificando las políticas protectoras centradas en lo nacional para adoptar una estrategia neoliberal orientada a las exportaciones. Este cambio de estrategia tuvo un gran impacto no sólo en la estructura económica en general, sino en el carácter corporativo del Estado mexicano. A partir de dicha estrategia se redefinió la instrumentación de los sindicatos y se relegó a un segundo plano a los sindicatos obreros y campesinos y a los partidos políticos, incluyendo al Partido Revolucionario Institucional. En congruencia con la estrategia neoliberal, la nueva línea directriz de la economía mexicana ha consistido en integrarse a los mercados globales, concentrándose en Estados Unidos. Después de obtener su ingreso al GATT en 1986, México inició negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

El país se enfrenta ahora a la enorme tarea de restaurar y mantener la estabilidad macroeconómica, así como a la de lograr un cambio es-

* Documento presentado en la sesión "Algunas cuestiones sobre el ajuste estructural de México", en la reunión de la Asociación Económica y Financiera de Norteamérica (NAEFA), en Nueva Orleans, Enero 3-5, 1992.

** Instituto Hellen Kellogg para Estudios Internacionales y Departamento de Economía University of Notre Dame.

tructural a largo plazo. De acuerdo con esta racionalidad neoliberal, el fomento de las exportaciones y la liberalización comercial se presentan como dos elementos clave para la consecución de dichos objetivos. En este trabajo se evaluarán las recientes políticas de México para lograr la transición hacia un sistema económico más orientado hacia el mercado exterior. Desde esta perspectiva, este documento se propone identificar y examinar los problemas y retos a los que se enfrenta el país, además de ofrecer un análisis sobre el futuro. Se considerará asimismo la otra cara de la liberalización comercial: al afirmar el gobierno que puede garantizar energía y mano de obra baratas, se incrementará la represión política y social.

En el apartado I se revisa la situación económica de México antes de 1982. Se describe la evolución de la estrategia del país orientada hacia lo interno, así como su experiencia con hechos macroeconómicos, con lo que se arroja luz sobre las causas de la crisis estructural, tal como ésta se manifestó en 1982. En el apartado II se examinan las reformas políticas subsiguientes del gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) y el enfoque más radical que se dio con el gobierno de Carlos Salinas. En este apartado se explora también lo que implican las condiciones internacionales favorables para México durante la década de los ochenta bajo la hegemonía en decadencia de Estados Unidos. En el apartado III se abordan las condiciones e implicaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) para el desarrollo de México. El documento concluye con un análisis sobre el futuro de la economía mexicana.

I. DESARROLLO ORIENTADO HACIA EL MERCADO INTERIOR (1940-1982)

I.1 *¿El milagro mexicano (1940-1970)?*

La estrategia de desarrollo que México puso en práctica antes de 1980 condujo a contradicciones estructurales, según se reflejó en las constantes crisis en la balanza de pagos y financieras. Al ser incapaz de promover una estrategia de acumulación que resultara autosuficiente, se confió cada vez más en elementos exógenos, en corporaciones transnacionales (CTN*), en los ingresos por concepto de petróleo, la deuda externa y las inversiones extranjeras directas (IED), las cuales retra-

saron las necesarias reformas estructurales económicas y políticas. No obstante los subsidios cuantiosos y las barreras arancelarias y no arancelarias, el sector nacional privado y las CTN^s no pudieron generar las condiciones que llevaran a una industrialización capitalista competitiva; no lograron tampoco crear una base tecnológica y económica suficientemente sólida. Por el contrario, las CTN^s transfirieron gran parte de sus ganancias al extranjero, lo cual se convirtió en una de las principales razones de los enormes déficit en la cuenta corriente y en la deuda externa desde finales de la década de los sesenta. En este contexto, uno de los principales retos económicos para el actual gobierno mexicano consiste en resolver la herencia de cuarenta años de baja productividad, falta de competitividad internacional, evasión de impuestos y corrupción en una economía sumamente protegida; asimismo, queda por resolver el problema de la distribución desigual de la riqueza y la agitación política y social que desde 1986 se presenta.

El gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) estableció las bases de una sociedad mexicana corporativa en la cual desempeñó un papel central la sustitución de importaciones, basada en la transferencia del valor agregado y la mano de obra del sector agrícola al industrial.¹ Los sectores industrial y agrícola revelaron resultados aparentemente impresionantes en el camino a la modernidad: en el periodo 1940-1970, el PIB per cápita se incrementó en un 2.9% anual, mientras que la participación del sector secundario aumentó de 28% del PIB en 1938 a 35% en 1974. Además de ello, se estableció un sistema político estable pero poco democrático, con mecanismos de negociación política y un aparato de represión selectiva únicos en América Latina (Meyer-Reyna, 1989).

La estrategia de sustitución de importaciones fomentó la producción nacional de bienes para el consumidor al protegerla de la competencia externa mediante barreras arancelarias a las importaciones. Se instituyeron asimismo políticas para la importación de capital y bienes intermedios en forma selectiva.² El éxito del modelo de acumulación de los cuarenta dependió en grado sumo de las fuentes externas de fi-

¹ La población en el sector primario disminuyó en el periodo 1940-1988 de 65% del total de la mano de obra al 28% (Barkin, 1991, p. 123).

² Un índice importante en cuanto a la política de sustitución de importaciones lo constituye la principal tasa comercial (importaciones + exportaciones/PNB), el cual descendió del 31.1% en 1951-1960 al 19.7% en 1971-1980, y volvió a incrementarse durante la década de los ochenta, hasta llegar al 32.3% en 1987 (Peres Núñez, 1990b, p. 15).

nanciamiento y de la implantación y diversificación del desarrollo tecnológico, introducidos principalmente por las CTN^s.³

El proyecto fue financiado por las IED y los excedentes en los sectores no manufactureros (principalmente en la agricultura y el turismo). Sin embargo, la estrategia de sustitución de importaciones condujo a una fuerte dependencia de las fuentes externas de financiamiento, lo cual provocó que se incrementaran los déficit en la cuenta corriente a partir de los años cincuenta. Llevó asimismo a fijar los precios de los productos agrícolas y para el consumidor, además de aumentar los déficit presupuestales (Ruiz Durán, 1991b, p. 10). Las CTN^s desempeñaron un papel primordial en la industrialización para la sustitución de importaciones, en particular en el sector manufacturero.⁴ Con un alto grado de concentración, especialmente en las áreas de equipo para transporte, maquinaria eléctrica y de otro tipo, productos químicos y de hule, así como bienes de consumo modernos, dichas corporaciones intentaron evitar que se implantaran restricciones comerciales y tomaron ventaja del hecho de que el mercado interno de México gozaba de protección y estaba en proceso de crecimiento. Se desarrolló entonces una coexistencia aparentemente pacífica: empresas paraestatales (pertenecientes al Estado) y compañías privadas nacionales proporcionaron la infraestructura, los bienes de consumo básico y los insumos necesarios para la manufactura, mientras que las CTN^s que obtuvieron el factor total de productividad (FTP)⁵ y las tasas de ganancia más altos (Casar, 1990), concentraron su actividad en el sector manufacturero interno, sector relativamente desarrollado.⁶ Las CTN^s provocaron un incremento en los coeficientes de importaciones y en los déficit comerciales, al participar con el 48.9 y el 115% del déficit comercial total de México en 1970 y 1980, respectivamente (Perez Núñez, 1990a, p. 24).

³ Una exposición detallada de la estrategia de acumulación y de las diferentes etapas en la política de sustitución de importaciones se encuentra en: Huerta (1985); Kate-Wallace (1980); Kim (1986) y Villarreal (1988).

⁴ Hasta 1982 las CTNs acumularon IED superiores a los 27 mil millones de dólares, casi 20% del PNB de México (Peres Núñez, 1990a, p. 15).

⁵ Blomstrom y Wolff (1989) muestran disparidades en la productividad laboral en 1970 entre las CTNs y las compañías (públicas y privadas), que constituyeron el 1.88 y el 0.79, respectivamente. Los niveles de capital-intensidad y producto bruto por trabajador indican diferencias similares.

⁶ En 1980 el 63% del total de compañías manufactureras eran filiales extranjeras y contribuían con 71.2% del valor de la producción manufacturera de todas las empresas extranjeras (Peres Núñez, 1990a, p. 20).

Una vez concluida la década de los cuarenta, la política comercial de México se convirtió en un importante instrumento para llevar a cabo la industrialización, así como en un elemento esencial para la recaudación fiscal (mediante aranceles, precios de referencia de importaciones y, de manera especial, mediante licencias de importación). Se generó así alrededor del 30% de los ingresos totales del erario en 1940-1955, pero ha venido disminuyendo a partir de entonces. Dichas restricciones comerciales (60% del total de importaciones estuvieron sujetas a barreras arancelarias en 1960) protegieron a los productores de los bienes de consumo finales y tenían por objetivo fomentar las importaciones de bienes de capital e intermedios pesados. Se incrementó así la dependencia del país respecto del exterior, lo que dio por resultado déficit cada vez mayores en la balanza de la cuenta corriente. Durante la década de los sesenta se incrementaron las licencias de importación (constituyeron el 65% del total de importaciones en 1969), ya que la política sobre aranceles no pudo regular las importaciones relativamente poco elásticas en cuanto al precio y la concentración de exportaciones durante los años cincuenta.⁷ En este contexto, la sobrevaluación de la tasa de cambio y los problemas en la balanza de pago indujeron al gobierno mexicano a extender las restricciones a la importación durante la década de los setenta. No obstante, a partir de los años cuarenta, las políticas comerciales del país sufrieron un drástico cambio, según los movimientos de la balanza de pagos. Resultó difícil para la economía ajustarse a largo plazo a dichas políticas. (Heneine, 1987; Kate, 1980; Pérez Motta, 1989; Peres Núñez, 1990b).

La composición comercial de México reveló asimismo algunas características importantes en el periodo 1950-1970. Por una parte, el déficit en la cuenta corriente acumulativa se elevó a 7.7 mil millones de dólares e iba en aumento; por otra, el déficit comercial del sector privado, que era cinco veces mayor que el del sector público en el periodo 1960-1970, constituyó asimismo el 78.6 y el 80% del total de las exportaciones e importaciones.⁸ En consecuencia, el comercio exterior de México estuvo supeditado al estadounidense durante el periodo 1940-1970: el 70% de sus exportaciones tenía por destino Estados Unidos y 79.3% de

⁷ Para un análisis detallado de diversos aspectos del proteccionismo y las maneras de instrumentarlo en el periodo 1940-1970, véase Kate (1980).

⁸ El déficit en la balanza comercial acumulativa de los sectores público y privado llegó a los 4.8 mil millones de dólares y 0.96 mil millones de dólares, respectivamente, durante el periodo 1960-1970. Véase el cuadro 1.

sus importaciones provenían de este país.⁹ Los bajos niveles de productividad¹⁰ y la disminución en la producción de bienes, principalmente agrícolas y de manufactura básica, aceleraron la crisis de pagos en la balanza de México (véase cuadro 1).

Debido a que no se generaron suficientes recursos financieros en los sectores agrícola y turístico, México se vió obligado a buscar nuevas fuentes de ingresos para retrasar la explosión de la crisis, o a cambiar las estructuras del modelo de acumulación. Tuvo especial importancia el hecho de que el sector agrícola no alcanzó los mismos niveles en las tasas efectivas de protección (TEP) que el sector industrial (principalmente en las manufacturas). Quedaban entonces socavadas en su estructura la reproducción a largo plazo y las posibilidades financieras del sector primario, de modo que la estructura de la producción cambió hacia los bienes importables y no comerciables (Kate 1980; Zabludovsky, 1990). En forma similar, al mostrar las CTN_s una tasa superior de capital-trabajo y mayores coeficientes de importación y exportación que las compañías locales, la incapacidad de la economía mexicana para sustituir e integrar su producción provocó una creciente propensión a las importaciones, con lo que quedó ilustrada la contradicción cada vez mayor entre crecimiento y estabilización comercial. Por último, pese a las impresionantes tasas de crecimiento, la estrategia de desarrollo puesta en práctica condujo a una mayor desigualdad en los ingresos. La participación del 40% de la población de menores ingresos descendió de 13.1 a 11.8% en el periodo 1950-1970 (Barkin, 1991, p. 117).

Los primeros signos de la crisis de este modelo de desarrollo se presentaron a fines de los años sesenta. La principal fuente de financiamiento, el sector agrícola, no pudo seguir siendo el pilar de este proceso debido a que la producción agrícola disminuyó y las importaciones se incrementaron.¹¹ Los ingresos por concepto de petróleo y los presta-

⁹ Debido a la Segunda Guerra Mundial, la participación de Estados Unidos en el total de las exportaciones de México constituyó el 90% a principios de la década de los cuarenta y disminuyó al 70.9% en 1970. Por otra parte, las exportaciones e importaciones con Europa y el resto de América en el periodo 1940-1970, sumó el 15.3 y el 4.8%, y el 8.7 y 15.6%, respectivamente. Véase el cuadro 2.

¹⁰ En 1970, el FTP de las CTN_s y las compañías locales constituyó el 0.93 y el 0.69 de Estados Unidos, mientras que la productividad de la mano de obra en las empresas mexicanas representó únicamente el 39% de Estados Unidos (Blomstrom-Wolff, 1989, p. 23). Véase también Hernández-Velasco (1990).

¹¹ De manera similar, la productividad del sector primario cada vez más modernizado

mos del exterior¹² se convirtieron, por tanto, en los principales pilares de la estrategia de desarrollo de México en la década de los setenta y hasta 1982.

I.2 *La crisis y las reformas estructurales (1970-1982)*

El agotamiento de las fuentes de financiamiento y el malestar social a finales de los sesenta reflejaron los síndromes de la crisis del modelo de acumulación de México. Existía la necesidad de implantar nuevos elementos dinámicos para el futuro desarrollo de la nación. El gobierno se enfrentaba a una doble crisis: la de su propia acumulación y la del mercado capitalista mundial que ha persistido desde fines de los sesenta (Dussel Peters, 1988; Glyn 1989). México tenía la opción de romper con el modelo de desarrollo capitalista que venía siguiendo o bien prolongar la crisis estructural de la estrategia de industrialización. La segunda opción requería nuevo capital a través del financiamiento interno y externo (con préstamos del exterior y/o IED), así como un viraje gradual hacia una economía orientada a la exportación. En este contexto, si se considera la “masacre del 68” en Tlatelolco y el uso masivo de la violencia a fines de los sesenta, el gobierno mexicano comenzó a acumular cuantiosas deudas tanto internas como externas.

Durante este periodo las condiciones externas afectaron de modo adverso al país. En primer lugar, los incrementos en los precios del petróleo en 1973 elevaron el déficit en la cuenta corriente y brindaron incentivos para explorar e invertir en las industrias petrolera y petroquímica. En segundo lugar, el Sistema Bretton Woods se derrumbó y la consecuente inflación en Estados Unidos afectó directamente a México e incrementó su inestabilidad en la tasa cambiaria. En tercer lugar, la crisis en la hegemonía de Estados Unidos y de los países de la OCDE en general, creó tanto la necesidad de prestar capital monetario antes del primer impacto petrolero en 1973, como la posibilidad

se incrementó en gran medida a partir de 1940 en relación con los sectores secundarios y terciarios (Barkin, 1991, p. 124).

¹² Villarreal (1988) señala que incluso en los años sesenta la IED redujo significativamente su participación en el déficit de la cuenta corriente. En el periodo 1939 a 1958, la IED y la deuda externa sumaron 1.1 mil millones de dólares y 0.5 mil millones de dólares, respectivamente, lo cual se revirtió en 1959-1970 a 2.2 mil millones de dólares y 3.4 mil millones de dólares.

de préstamos internacionales por parte de corporaciones privadas o de naciones-estados (Dussel, Peters, 1988; Schubert, 1985). Como resultado de ello, México ha dependido de los mercados internacionales de capital desde la década de los sesenta, al solicitar préstamos de organismos multilaterales y en particular del sistema bancario transnacional. El total de la deuda externa ascendía ya en 1970 a 5.97 mil millones de dólares y el sector privado participaba con el 61 por ciento.¹³

En un esfuerzo por resucitar la economía mexicana estancada heredada del gobierno anterior, la administración de López Portillo (1977-1982) puso en práctica una política de expansión a fin de estimular la demanda agregada, con la esperanza de que el aumento en la producción y las importaciones lograrían abatir la inflación. El incremento en el gasto gubernamental, el subsidio en los precios de los energéticos y de otros bienes básicos, junto con las políticas sectoriales que fomentaban las inversiones privadas en los sectores de punta, sirvieron como incentivos para lograr la expansión industrial (Kim, 1986).

Al mismo tiempo, México siguió implantando reformas graduales y reestructurando el modelo de sustitución de importaciones con objeto de superar las inestabilidades estructurales externas y llevar a México al desarrollo de una "nación semindustrializada de tamaño mediano". Entre las condiciones para la reestructuración se encontraban:

1) En general, el sector manufacturero debía continuar bajo un régimen de sustitución de importaciones, apoyado por incentivos gubernamentales a la exportación, cuantiosas inversiones públicas, subsidios directos o indirectos¹⁴ y un sistema de impuestos excepcionalmente favorable.¹⁵

¹³ Ruiz Durán (1990b) subraya que en este periodo los préstamos internacionales se otorgaron gracias a las proyecciones optimistas del gobierno mexicano en el Plan de Desarrollo Industrial 1977-1982.

¹⁴ Las industrias productoras de bienes intermedios y algunas productoras de bienes de capital contaban con una tasa de subsidio efectivo cercano al 25 y 79%, respectivamente, en contraste con una tasa negativa para la industria procesadora de alimentos. De manera similar, los subsidios en forma de créditos para financiar las exportaciones y para las compañías medianas y pequeñas a partir de los años cincuenta, además de varias formas de devolución de impuestos, eran instrumentos comunes para desarrollar la industrialización del país (Kim, 1986; Trejo, 1989).

¹⁵ En 1975 los aranceles de importación se redujeron a un máximo de 75% (con la excepción de la industria automotriz), y se estableció una política más selectiva. Sin embargo, en agosto de 1985 todas las importaciones se vieron sujetas a aranceles cuantitativos. La inversión pública se elevó durante el periodo 1970-1975 del 6.8% del PIB al 10.9%, con lo que constituyó el 56% del total de las inversiones (Villarreal, 1988, pp. 212-214). Véase también Solís (1988, pp. 103-142).

2) Se diseñó un sistema más selectivo para proteger a la industria mexicana de las importaciones, sistema en el cual el sector manufacturero, en particular las industrias automotriz y maquiladora, habría de abastecer las exportaciones necesarias para equilibrar el comercio exterior.¹⁶

3) Los ingresos por concepto de petróleo, la fuerza de trabajo y la energía baratas, así como los préstamos del exterior, constituirían los nuevos recursos financieros para el futuro de México.¹⁷

Durante la década de los setenta, al igual que en las décadas anteriores, las CTN_s funcionaron significativamente mejor que las empresas nacionales en lo que se refiere a tasas de ganancia, tasa de crecimiento de la producción y la productividad del trabajo.¹⁸ Sin embargo, el comercio de las CTN_s y el déficit en la cuenta corriente de las CTN_s en el periodo 1971-1982 descollaron, al acumular 28.4 mil millones de dólares y 16.4 mil millones de dólares, respectivamente. Las ganancias que se repatriaron y la contribución neta de la balanza de pagos de México, representaron -3.6 mil millones de dólares y -14.2 mil millones de dólares, respectivamente. En este contexto, la participación del comercio interindustrial llegó al 51.4 y 30.6% del total de exportaciones e importaciones, lo cual reveló la especialización de las CTN_s en sectores en los que México no ofrecía ventajas comparativas.¹⁹ Estas industrias se caracterizaron por economías de escala y por tener acceso fa-

¹⁶ Dichas políticas se manifestaron también en el distorsionado sistema mexicano de precios, el cual en 1979 brindaba precios sumamente ventajosos para el petróleo (74%) y los productos básicos (alimentos y productos químicos), y precios considerablemente más altos que en Estados Unidos para los productos electrónicos (58%), automóviles (42%) y bienes para el consumidor (productos de plástico, aparatos domésticos y ropa) (Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1991).

¹⁷ Fue sólo en los periodos 1970-1973 y 1974-1979 cuando la transferencia neta de recursos resultó positiva en México, al representar el 1.3% y el 2.5% del PIB (ECLAC 1990a, p. 107).

¹⁸ Diversos autores, a pesar de utilizar diferentes metodologías y de diferencias cuantitativas importantes, coinciden en que la diferencia en el FTP de México (de las CTN_s y empresas locales) se redujo en los años setenta, pero se elevó nuevamente en la década de los ochenta (Maddison, 1989, pp. 91-94; Blomstrom-Wolf, 1989, pp. 21-25). Para un análisis detallado, véase Ros (1991a, pp. 15-27). No obstante, y no lo toman en consideración estos autores, el FTP de Estados Unidos era significativamente menor en comparación con el de los países de la OCDE, lo cual podría explicar en parte que la economía de México se alinee con la de Estados Unidos (Hernández-Velasco, 1990).

¹⁹ Resulta también interesante observar que las CTN_s mostraban la tendencia a exportar mayor número de bienes de tecnología intensiva que las compañías nacionales, y que había una correlación entre las CTN_s de alta tecnología y el déficit en la balanza de pagos (Peres Núñez, 1990a; Ruiz Durán, 1991a).

vorable a Estados Unidos y a los mercados mundiales (Peres Núñez, 1990a; Ros, 1987a, 1991).

Pese a las ganancias temporales en el FTP, el comercio exterior de México se desplomó debido a las condiciones internacionales desfavorables y a las políticas nacionales. La cuenta corriente y la balanza de pagos en 1970-1981 sumaron déficit acumulados de 52.1 mil millones y 28 mil millones de dólares, respectivamente. La actuación del sector privado mexicano fue particularmente pobre en 1970-1981, lo que significó un déficit comercial de 34 mil millones de dólares.²⁰

La creciente inestabilidad en la balanza de pagos condujo no sólo a la inflación en este periodo, sino que también generó un ambiente de mayor incertidumbre, lo que provocó especulación²¹ y la fuga de capitales. Hubo presiones continuas sobre la moneda nacional sobrevaluada.²² El primer signo de que la política gubernamental viró hacia el fomento de la exportación fue la subsecuente devaluación del peso en 1976. Asimismo, en 1971 se crearon los Certificados Especiales por Devolución de Impuestos (CEDIS) —certificados que se iban a suprimir en 1976—, lo cual brindaba la posibilidad de restitución de los impuestos indirectos sobre productos e insumos durante cinco años mientras se incrementaban las exportaciones en 20% en los dos primeros años (Haneine 1987, pp. 99-100).

La reorientación y el crecimiento explosivo de la industria maquiladora durante los años setenta se dio como parte del cambio en la política comercial mexicana de sustitución de importaciones y confianza en las barreras arancelarias y no arancelarias. De 1970 a 1981, se incrementó el empleo en la industria maquiladora de 20 327 a 130 973 trabajadores, y el valor agregado se elevó de 0.1 mil millones de dólares a 0.98 mil millones de dólares, respectivamente. No obstante, este sector no pudo establecer vínculos importantes con el resto de la economía mexicana. En promedio, se importó más del 97% de sus insu-

²⁰ En el mismo periodo, la participación del sector privado en las exportaciones disminuyó del 83.6 al 21.1%, mientras que la contribución de las importaciones permaneció relativamente constante en 70%, aproximadamente (véase cuadro 1).

²¹ Especialmente durante el gobierno de Echeverría (1970-1976), el sector empresarial privado en México se dedicó al "terrorismo económico" y se mostró incapaz de crear nuevos sectores de vanguardia una vez que se agotaron los proyectos lucrativos existentes desde el periodo de las primeras décadas de sustitución de importaciones. Por vez primera, después de los años cuarenta, las inversiones productivas constituyeron considerablemente menos del 50% para el periodo 1970-1978 (Cypher, 1990, pp. 103-104; Tello, 1976).

²² El margen de sobrevaluación del peso mexicano alcanzó el 32.3% en 1975 con una tendencia a incrementarse (Villarreal, 1988).

mos materiales entre 1975 y 1981. Además, se basaba en la explotación de la mano de obra femenina barata y dependía de la legislación comercial estadounidense. Únicamente después de 1982 se logró consolidar el modelo para una industrialización orientada hacia la exportación, y la industria maquiladora comenzó a desempeñar un papel significativo en la economía mexicana (Barajas Escamilla, 1987; Carrillo, 1986; González-Aréchiga, 1989a, 1990).

Durante este periodo la concentración en la estructura industrial del país evolucionó debido, en particular, al desarrollo de los "grupos" industriales. La participación por concepto de ventas de las 100 empresas más grandes se incrementó de 32.8% del PIB en 1973 al 48% en 1981, mientras que el de las CTN's disminuyó de 35.4 a 25.2 por ciento.²³

En el periodo de 1977 a 1981 se comenzó a sentir el efecto de las fuertes inversiones en el sector petrolero y petroquímico, las cuales constituyeron alrededor del 50% del total de inversiones públicas y el 30% de la deuda externa de México. Las exportaciones de petróleo sumaron 31.9 mil millones de dólares en dicho periodo y el 72.5% del total de exportaciones en 1981, y constituyeron un factor esencial para el incremento de 4.6% en el PIB per cápita en el periodo mencionado.²⁴ Pero el alto costo del petróleo y la estrategia de exportar principalmente productos petroleros no refinados, de bajo valor agregado, creó una gran dependencia respecto de los precios internacionales y no benefició al potencial industrial para manufacturar este producto. Fueron relativamente pocos los vínculos que se establecieron entre el sector petrolero y la economía mexicana, y se quemaron cuantiosas cantidades de gas natural para la exportación necesaria (Castillo, 1985).

Durante el gobierno de López Portillo (1976-1982), los efectos de redistribución empezaron a erosionar la economía, al elevarse la inflación a un promedio anual de 37.3%, al mismo tiempo que los salarios mínimos se redujeron un 10% en el periodo 1976-1981. Paralelamente a la concentración de la inversión pública en el sector petrolero, la inversión privada se concentró en los servicios y el comercio. El sector

²³ Las ventas de las paraestatales permanecieron relativamente constantes y constituyeron el 15.5% del PIB en 1973 y el 16.8% en 1981 (Cypher, 1990, p. 101).

²⁴ Aunque las exportaciones de Petróleos Mexicanos (PEMEX) en el periodo 1977-1981 sumaron 32.8 mil millones de dólares, la balanza de la cuenta corriente mostró un superávit de 18.7 mil millones de dólares, principalmente debido a las crecientes importaciones de servicios y por el servicio de la deuda externa.

manufacturero experimentó un relativo deterioro, lo cual provocó en 1977-1981 un descenso del 44.8 al 16.7% en su participación en las exportaciones, así como un modesto aumento en el monto de las exportaciones, que pasó de 2.1 mil millones de dólares a 3.4 mil millones de dólares.²⁵

Se dio asimismo un cambio en el régimen comercial. La liberalización comercial que se introdujo entre 1976 y 1978, había venido sustituyendo los aranceles por licencias de importación y se pusieron en práctica medidas más tolerantes para otorgar estas licencias, lo cual elevó las importaciones de 5.7 mil millones de dólares a 23.9 mil millones de dólares en 1981.²⁶ Los productos básicos estuvieron exentos del control gubernamental de precios, reflejo del intento por iniciar una cauta liberalización de precios. Esta racionalización de los precios y las estructuras arancelarias estaba orientada principalmente a lograr un leve cambio de acuerdo con las necesidades de la industria manufacturera nacional, mientras que los EPRS para los productos agrícolas continuaron siendo negativos o relativamente bajos.²⁷

Por la misma razón los CEDIS se restablecieron en 1977. En el periodo 1977-1982 se iniciaron varios programas con objeto de reducir los mecanismos de restricción a las exportaciones. Para desarrollar el comercio en las regiones fronterizas, así como el comercio exterior en general, se asignaron determinados horarios y una mayor selección entre los sectores prioritarios (Villarreal, 1988, p. 394; Haneine, 1987, p. 101).

El periodo de 1978-1981 se caracterizó por el desarrollo de las exportaciones mexicanas, por su dependencia de los precios del petróleo, por exportaciones no petroleras relativamente estables (especialmente

²⁵ Casar (1989) indica que en este periodo el comercio intraindustrial, que constituyó una parte significativa del total del comercio exterior, y como ya se había mencionado, se concentró primordialmente en la economía de escala y los requerimientos técnicos de acuerdo con las necesidades de las CTN_s.

²⁶ Es importante hacer notar que la participación de Estados Unidos en el comercio de México descendió del 70.9% en 1970 a 53.9% en 1981, como consecuencia principal de la diversificación de las exportaciones petroleras a Japón y Europa Occidental (véase cuadro 2).

²⁷ Ros (1991a) afirma que en promedio la protección nominal declinó moderadamente. La tasa de protección efectiva para los bienes manufacturados, si bien permaneció positiva, descendió en general de manera continua durante el periodo 1960-1980. El EPR a los productos para el consumidor disminuyó de 40.1% en 1980 a 5.2% en 1980, a diferencia de los bienes intermedios pesados y de inversión, los cuales experimentaron un incremento; éstos últimos del 85.2 al 108.9 por ciento. Sin embargo, en un esfuerzo por alcanzar la autosuficiencia alimentaria, el EPR del sector agrícola, negativo en 1970 y positivo en 1980, sufrió un cambio significativo. Véase también Kate (1980).

en el sector manufacturero), por un crecimiento sin precedentes en las importaciones y por el fracaso de la estrategia de sustitución de importaciones. La crisis de cuatro décadas de industrialización se manifestó en el déficit en la cuenta corriente de México con 16.5 mil millones de dólares en 1981, y en la deuda externa, la cual se incrementó de 5.97 mil millones en 1970 a 78.22 mil millones de dólares en 1981.²⁸ Aunado al creciente malestar social y político y a una distribución desigual de los ingresos, este proceso agravó la incapacidad del gobierno para manejar la aparente contradicción de “crecimiento” y “la estabilidad en la balanza de pagos”.

Ante esta crisis en la producción y en las finanzas, así como ante la dependencia de los ingresos por concepto del petróleo, la economía internacional desempeñó un papel de primordial importancia. Al duplicarse los precios del energético en 1979-1980, se desarrolló una confianza excesiva en la capacidad de México para pagar el servicio de su deuda externa. Por otra parte, hubo un pronunciado aumento en las tasas internacionales de interés. De manera similar, el gobierno mexicano basó su estrategia de desarrollo futuro en los precios altos del petróleo y fomentó la liberalización de las importaciones, la revaluación de la tasa de cambio y una deuda externa inadmisibles.

El alto déficit fiscal y los ingresos por petróleo, que cubrían sólo en parte las importaciones y volvían necesario el endeudamiento externo para pagar el servicio de la deuda externa, junto con la aparente falta de “liquidez” del capital monetario en los mercados financieros, marcaron el estallamiento de la crisis de la acumulación de México en 1982.

II. NEOLIBERALISMO E INTEGRACIÓN GLOBAL (1982-1991)

II.1 *Breve esbozo*

El año de 1982 fue importante no sólo porque la crisis de la deuda internacional se inició con el colapso financiero de México, sino también debido al derrumbamiento del modelo de desarrollo seguido du-

²⁸ En 1979-1981, el total de la deuda externa de México se elevó de 35.5 mil millones de dólares a 78.22 mil millones de dólares, de los cuales 24.9 mil millones constituía la deuda a corto plazo (Banco Mundial, 1990).

rante cuarenta años. El sector agrícola, la industria petrolera y los préstamos internacionales se habían agotado como fuentes de financiamiento. La baja en los precios del petróleo en 1982 y 1986 dieron como resultado graves déficits comerciales (véase cuadro 1). El Estado adquirió o era dueño ya de la mayoría de las industrias que tenían déficit y/o una cuantiosa deuda externa (siguiendo una política de socialización de las pérdidas y privatización de las ganancias).²⁹ El sector privado y las CTN* no pudieron crear un sector industrial competitivo y eficiente, lo cual, junto con un ambiente general de incertidumbre, agudizado por la fuga de capitales de unos 7.8 mil millones de dólares en 1982, contribuyó a agravar las contradicciones en la producción y en la balanza de pagos.

A partir de entonces, México ha cambiado su política económica drásticamente. Salinas de Gortari, actual presidente del país y uno de los arquitectos de la política económica de De la Madrid en su carácter de Secretario de Programación (1982-1987), siguió un programa estricto para abrir la economía de México. El país se unió al GATT (1986) y aumentó la liberalización comercial al reducir las tarifas arancelarias y no arancelarias sobre las importaciones y apoyar las exportaciones manufactureras. Se dio la privatización de las industrias propiedad del Estado; se fomentó tanto la repatriación de los capitales que habían salido del país como la inversión externa directa; se pusieron en práctica otras políticas económicas neoliberales a través de varios "Pactos Económicos" desde diciembre de 1987, lo cual permitió que las tasas de inflación fueran bajas y que los salarios reales disminuyeran. Al mismo tiempo, el sistema político corporativo comenzó a desmoronarse, mientras que los grupos políticos fuertes y los sindicatos podrían todavía constituir una amenaza para el proyecto de Salinas.

Desde 1988 México ha enfrentado una creciente inestabilidad política, debido principalmente: a los partidos de oposición (PAN y PRD), a la subsecuente represión por parte del gobierno mexicano, así como las contradicciones mismas del partido en el poder (PRI) (Cornelius 1990; Meyer, 1991; Reding, 1991). En este contexto, el proyecto neoliberal de Salinas tiene cuatro pilares esenciales: 1) la reducción de

²⁹ Un elemento importante en esta política fue la nacionalización de los bancos privados y la deuda externa de éstos. En 1982 el gobierno mexicano adquirió a través de diversos programas una deuda externa de unos 10 mil millones de dólares proveniente de los bancos privados, adquisición bastante debatible. Más tarde, a partir de 1984 y en 1991, se volvieron a privatizar dichos bancos, pero sin sus deudas (Rojas, 1984; Tello, 1984).

la deuda externa y del pago de su servicio, 2) la creciente IED y las exportaciones en el contexto de una liberalización general del comercio y 3) la repatriación del capital que había salido del país. El cuarto elemento consiste en el compromiso del gobierno mexicano con los inversionistas nacionales y extranjeros para garantizar las ventajas históricas de los costos comparativos ofrecidos por México, lo cual significa principalmente una fuerza de trabajo y una energía baratas. En este contexto, se puede entender el TLC propuesto en 1990 como una medida necesaria y lógica para volver factible el proyecto de Salinas; únicamente con la perspectiva de un futuro TLC se podrían desarrollar las condiciones económicas y políticas necesarias para el buen éxito de este modelo.

A continuación se examinará el contexto nacional e internacional de la economía mexicana a fin de evaluar los efectos y las posibilidades de estas estrategias en el marco de un TLC.

II.2 *Medidas para fomentar la iniciativa de las Américas*

La aguda desaceleración en el crecimiento económico de México, que se inició en 1982, tuvo por causas las drásticas reducciones en los precios internacionales del petróleo y la dificultad para continuar con el pago de la deuda. Estados Unidos, que se había convertido en importador neto de capital en 1981, por primera vez después de la Segunda Guerra Mundial, creó una aparente falta de liquidez de capital monetario en el sistema bancario internacional, lo cual afectó especialmente a los países con una deuda externa muy elevada, como era el caso de México.³⁰ El gobierno mexicano se vio obligado a reflexionar sobre los cambios graduales en la política económica y sobre el modelo de industrialización general puesto en práctica durante los años setenta, así como a buscar nuevas fuentes de financiamiento, ya que se habían agotado los recursos provenientes del sector agrícola, los ingresos por el petróleo y la deuda externa; se habían programado también los pagos para el futuro servicio de la deuda. Desde 1983-1987 el país comenzó una considerable transferencia anual neta de recursos del 6.3% de su

³⁰ El total de deuda externa pagada como porcentaje de las exportaciones se incrementó de 222% en 1980 a 337% en 1982 y llegó hasta el 459%, su nivel más alto, en 1986. De modo similar, los intereses totales pagados como porcentaje de exportaciones constituyeron el 30.2% en 1980 y alcanzaron el 47.6% en 1982 (véase cuadro 4).

PIB, impuesta mediante varios programas de estabilización y sus respectivas "cartas de intención" a partir de 1982. Pese a los objetivos y los efectos de dichas políticas, que a continuación se analizarán, las condiciones internacionales durante la década de los ochenta, concretamente la importancia estratégica de México para Estados Unidos, cambiaron significativamente.

La crisis en la hegemonía de Estados Unidos desde los años setenta, cuya manifestación se encuentra en el descenso de la producción y de las tasas de interés comparadas con la mayoría de los países de la OCDE desde los años cincuenta, tuvo como consecuencia que en la siguiente década ese país no pudiera seguir pagando los costos de la estabilidad financiera de la economía del mundo capitalista, como había sucedido en los años cincuenta y sesenta. Gracias a sus condiciones económicas y geopolíticas, México, Chile, Costa Rica y, en parte, Filipinas han obtenido los mayores beneficios de la política selectiva de la "zanahoria y el garrote" ejercida por Estados Unidos y sus organismos multilaterales. La importancia cada vez mayor de México para Estados Unidos quedó de manifiesto con los tres reajustes internacionales de la deuda con los acreedores privados y multilaterales en el periodo 1982-1985. México fue uno de los principales beneficiarios de la Iniciativa Baker en 1985, en el país donde los *exit-bonds* se establecieron en 1987 por primera vez. Dentro del programa de recalendarización en 1989, los organismos multilaterales proporcionaron el 20% del total de sus fondos concedidos por la Iniciativa Brady. Asimismo, se rescató a México de la quiebra financiera. Aun con estos términos favorables, la reducción del pago por el servicio de la deuda ha sido, sin embargo, relativamente modesta; la Iniciativa Brady logró una reducción de menos del 15% de los pagos anuales de México por concepto de intereses durante el periodo 1983-1988 (Dussel Peters, 1991).

Las medidas para fomentar la Iniciativa de las Américas, anunciadas en junio de 1990, pusieron de relieve este proceso de selección, al considerar a México explícitamente y excluir a naciones que no habían seguido estrategias neoliberales.³¹

³¹ "Hoy anuncio que Estados Unidos está listo para ingresar en tratados de libre comercio con otros mercados de Latinoamérica y el Caribe, en particular con grupos de países que se han asociado con propósitos de liberalizar el comercio. Y el primer paso en este proceso consiste en anunciar ahora el tratado de libre comercio con México" (Bush, 1990). Asimismo, el otorgamiento de estos fondos depende de la existencia de un programa económico con el FMI o el Banco Mundial, programa que incluye la liberalización de las inversiones y un acuerdo con los bancos privados acreedores (Bouzas, 1991).

Si se considera que las políticas de sustitución de importaciones y todo tipo de política proteccionista en América Latina "obstaculizan todavía el progreso, mientras que los mercados libres fomentan la prosperidad", dicha iniciativa se centra en los acuerdos dentro de un marco bilateral y en un futuro sistema comercial libre, que incluyan las inversiones extranjeras, una magra contribución de 100 millones de dólares para un nuevo fondo de inversión para las Américas y para modelos de reducción de la deuda aún no especificados. No obstante, si bien la iniciativa resulta relativamente insignificante en términos económicos a corto plazo, presenta un panorama de desarrollo para Latinoamérica aparentemente nuevo en el plano económico y político.

Si se toma en cuenta que Latinoamérica exportó en 1988 el 36.1% e importó de Estados Unidos el 37.6% del total de productos comercializados (ECLAC, 1990c), la propuesta de Bush adquiere especial importancia para los países con múltiples lazos comerciales con Estados Unidos —México, Venezuela, Brasil y Chile—, lo cual supuestamente fomentará una mayor competencia entre estos países a fin de imponer las políticas neoliberales más radicales para atraer inversiones extranjeras y establecer acuerdos bilaterales con Estados Unidos (Orme, 1991). Puesto que las exportaciones contribuyeron de manera significativa al crecimiento económico durante los años ochenta y han reducido el déficit comercial en la balanza de Estados Unidos,³² el acceso al mercado de América Latina se podría convertir en una cuestión fundamental para Estados Unidos durante la década de los noventa. El acuerdo precipitado entre el gobierno mexicano y el estadounidense para el TLC, así como el fuerte interés anunciado por otras naciones latinoamericanas en 1990-1991 para establecer acuerdos similares, revelaron algunas de estas tendencias.

La Iniciativa para las Américas supone que sólo las políticas neoliberales de libre mercado, independientemente de los factores socio-políticos y distribucionales, llevará a la recuperación de la economía latinoamericana de la "década perdida" y otra década potencialmente peor. En este documento no se pueden abordar todas las implicaciones de esta estrategia para América Latina. Sin embargo, el caso mexicano mostrará algunas de las posibilidades y efectos de dicha iniciativa.

³² Huerta (1991) pone de relieve el hecho de que las exportaciones contribuyeron con el 40% en el crecimiento económico de Estados Unidos en 1986, y se incrementaron en 1990 al 88%.

II.3 *El manejo de la crisis (1982-1985)*

El bien máspreciado de la Nación es su pueblo: 75 millones de habitantes, de los cuales el 70% son menores de 30 años de edad; en ellos radica la extraordinaria potencia y la energía para el desarrollo.

Miguel de la Madrid, *Plan Nacional de Desarrollo*, 1983-1988.

Como ya se mencionó, la crisis estructural de 1982 significó mucho más que problemas de solvencia o liquidez causados por la baja en los precios del petróleo y el incremento en las tasas de interés, además del terremoto en 1985. En una primera etapa, el Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988 (PND) de De la Madrid se concentró en una serie de medidas para abatir la inflación y controlar la inestabilidad en las tasas de interés y fiscal (“ajuste financiero”), mejorar la balanza en la cuenta corriente y pagar el servicio de la deuda externa. Al mismo tiempo, el descenso en la producción industrial, principalmente en el sector manufacturero, se revertiría mediante la racionalización gradual de las políticas proteccionistas y la promoción de los sectores orientados a la exportación (“reactivación del crecimiento económico”). Esto último consistió en la privatización gradual de las paraestatales, un enfoque más selectivo de la IED y su complementariedad con las compañías nacionales,³³ así como la liberalización progresiva del comercio exterior.

En el PND y el Programa Nacional para el Fomento de la Industria y el Comercio Exterior se establecieron objetivos específicos para las políticas industriales y del comercio exterior, y pusieron de manifiesto las relaciones cada vez más profundas entre ellos. En líneas generales, la industrialización tenía por objetivo incrementar la producción de bienes para el consumidor, descentralizar la economía mediante los nuevos desarrollos tecnológicos y, de modo global, consolidar el carácter mixto de la economía mexicana. Los principales aspectos de las políticas comerciales de 1982 a 1990 fueron la racionalización del régimen proteccionista en virtud de la sustitución de los aranceles por licencias de importación, la reducción de la dispersión y del nivel de las tarifas arancelarias,³⁴ apoyo a los sectores orientados a la exportación mediante la

³³ Como primer paso, en 1983 se expidió un decreto que establecía que las compañías nacionales y extranjeras iban a equilibrar la balanza de pagos y su actuación en la transferencia de tecnología a fin de obtener importaciones libres de impuestos y vender en territorio mexicano hasta el 20% de su producción (Peres Nuñez, 1990a).

³⁴ La participación del valor de las importaciones sujetas a licencias disminuyó de 83%

devaluación del peso y programas diversos que se centraban en la frontera norte y en las maquiladoras, la implantación de un programa selectivo de sustitución de importaciones para los bienes intermedios y de capital, además de garantizar el acceso al mercado a través de los acuerdos internacionales que culminaron con las negociaciones para un TLC en 1990-1991.

Desde entonces, la tasa de intercambio se ha depreciado de manera aguda al ocurrir varias depreciaciones-devaluaciones, mientras el déficit fiscal del sector público, basado en los recortes de los gastos corrientes y las inversiones, disminuyó del 16.9% del PIB en 1982 al 8.5% en 1985 (véase cuadro 5). Asimismo, los éxitos aparentes, aunados a una demanda interna decreciente, la crisis financiera y la consiguiente y severa disminución en las importaciones, produjeron un superávit en la balanza comercial de 35.2 mil millones de dólares para el periodo 1983-1985 e hizo posible la transferencia neta cada vez mayor de los recursos (Ros, 1991a; Villarreal, 1988, véase cuadro 4). Pese a ello, los costos económicos y sociales de estos logros preliminares resultaron también drásticos a partir de 1983: en el periodo 1982-1983, el PIB descendió en un 4.2%, la producción industrial en un 8.1%, la producción manufacturera en un 18.1% y las inversiones públicas en un 30%, lo cual afectó gravemente a la infraestructura de México (Kim, 1986). Como consecuencia de los niveles sin precedente de inflación, que en promedio fue de 75.7% en 1982-1985, los recortes generalizados en el gasto público y las abrumadoras reducciones al salario real, agravadas por la revaluación de la tasa de cambio y la reducción de la demanda interna, se dio un superávit en la cuenta corriente, el primero desde 1955, y niveles de vida seriamente deteriorados para las clases media y trabajadora, fenómeno que en parte se manifestó con un PIB per cápita decreciente (véase cuadro 4).³⁵

A pesar de que hubo una moderada recuperación económica en 1984, los desarrollos externos provocaron que el gobierno mexicano reorientara su economía en declive de manera más radical. El desplome de los precios del petróleo en 1986, la imposibilidad de obtener significativas reducciones de la deuda y del servicio de ésta —lo cual se

en 1983 a 37% en 1985, principalmente para bienes intermedios y algunos bienes de capital (Peres Núñez, 1990b; Pérez Motta, 1989).

³⁵ Lustig-Ros (1990) subrayan asimismo que otra característica de este proceso consiste en la importancia cada vez mayor del sector informal, lo cual compensó en parte la dramática reducción de los salarios reales.

volvió evidente al fracasar la Iniciativa de Baker en 1985— y el déficit estructural en la balanza comercial del sector privado, junto con su incapacidad para diversificar las exportaciones, reflejaron las restricciones exógenas del gobierno. La desalentadora perspectiva de que continuara la inflación, el comportamiento especulativo cada vez más extendido del sector privado, como quedó de manifiesto con la fuga de capitales y una caída en el IED, así como la tendencia a revaluar la tasa de cambio, fueron las características de una situación económica interna fuera de control. De igual manera, el programa de liberalización comercial eliminó los requisitos para otorgar licencias de importación y los controles oficiales de los precios, pero se mantuvo una protección equivalente a través de las tasas arancelarias (Bravo, 1989; Zabludovsky, 1990). No obstante, el gobierno de D ela Madrid simplificó el sistema arancelario mediante una reducción en el número de tasas arancelarias (véase cuadro 5).

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (Pronafice), el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) y la Ley de Comercio Exterior, puestos todos en marcha en 1986, se sumaron a la tercera recandelarización de la deuda externa, lo que provocó una tendencia negativa de las importaciones desde 1982. En estas condiciones, el gobierno mexicano acumuló reservas internacionales de 6.7 mil millones de dólares en 1986 y de 13.7 mil millones para 1987, lo cual preparó el camino para que se implantara aceleradamente una política neoliberal.

II.4 *Políticas industriales y comerciales (1985-1990)*

En general, se puede considerar que la estrategia adoptada después de 1985 constituyó una medida desesperada del gobierno para evitar la quiebra económica de la nación. El fracaso de las reformas graduales a partir de 1982 y la tremenda incertidumbre, que llegó al climax en 1985-1986,³⁶ dejó al gobierno mexicano sin otra alternativa que depen-

³⁶ Cornelius (1986) señala que la “ruptura cada vez más profunda” entre el sector público y el privado en 1985-1986, se manifestó en la crítica acerba por parte de los grandes empresarios que proponían el desmantelamiento del sector estatal más rápidamente, el surgimiento del PAN en las elecciones de 1986, la disminución de la inversión privada, la demora en atraer nuevas IED y la creciente fuga de capitales, que llegó en 1977-1984 a 33.2 mil millones de dólares y de 5-6 mil millones en 1986. Véase también Millán (1988).

der en mayor medida de la economía estadounidense. Además, el periodo de 1986-1987 se caracterizó por la fuerte condicionalidad multilateral. Se otorgaban nuevos préstamos únicamente si se ponían en práctica medidas específicas de liberalización comercial.³⁷ Al respecto, el gobierno mexicano continuó con las medidas iniciadas en 1983, consistentes en recortes al gasto público, privatización de paraestatales, políticas comerciales y crediticias, ajuste de la tasa de cambio, así como la reorientación del modelo de subsidios generalizados a fin de promover al sector privado orientado a la exportación. De este modo, el gobierno tuvo que sustituir dicho modelo por un "programa de mercado" drástico. La implantación exitosa de nuevas políticas comerciales y sus efectos sobre la balanza de pagos, se consideraban ahora como el principal apoyo para la eficiencia y la productividad, así como para la modernización de la industria mexicana. El papel del mercado interno permaneció en una situación ambivalente: servía de base para el fomento de las exportaciones, incapaz sin embargo de servir como base indispensable para desarrollar una estructura económica capitalista competitiva.

Detrás de la nueva iniciativa, que se intensificó en 1986 y recibió nuevo impulso en 1989-1990, estaba el reconocimiento del gobierno mexicano de que la estrategia del país se apoyaba exclusivamente en un pilar: la explotación de la fuerza de trabajo de 85 millones de mexicanos, ya que se habían agotado otras fuentes de financiamiento. Una completa liberalización de la economía requeriría de inversiones privadas nacionales y extranjeras cuantiosas para estabilizar la balanza de pagos y obtener acceso al mercado mundial (en el caso de México, esto significaba acceso al mercado estadounidense exclusivamente). Fue en el contexto de las condiciones internacionales arriba examinadas y las severas restricciones sobre el gobierno mexicano, donde tuvo lugar una extraordinaria liberalización del comercio y las inversiones a fines de la década de los ochenta.

La liberalización comercial que México inició en forma unilateral en 1986³⁸ requería concesiones recíprocas de las otras naciones. La liberalización puesta en marcha antes de 1986, que se dio en la forma

³⁷ En 1987-1988, organismos multilaterales concedieron un préstamo de 7.7 mil millones de dólares bajo estas condiciones (Schatan, 1991).

³⁸ El porcentaje del total del valor de las importaciones sujetas a licencia descendió de 83% en 1984 a 31% en 1986, y el 90% de las importaciones sujetas a aranceles se sujetaron a tres tasas y 10%, 22.5: 37 por ciento.

de aranceles, licencias de importación y precios de referencia para las importaciones, implicaba pocas reformas comerciales e industriales adicionales para unirse al GATT (Toro, 1989; Zabludovsky, 1990). El ritmo de la liberalización se aceleró después de 1986. Tomando como medida el valor de las importaciones, la tarifa promedio de los aranceles disminuyó de 13.3% en 1985 a 5.6% en 1987. De la misma manera, en 1987-1988 fueron eliminados completamente los "precios oficiales de importación", ampliamente utilizados en décadas anteriores. En resumen, las medidas más importantes con respecto a la liberalización comercial selectiva fueron las siguientes:

1) Se redujeron los aranceles de importación a cinco categorías de tasas más bajas (0%, 5%, 10% y 20%) en 1987.

2) En 1989 aumentó la tarifa promedio de los aranceles al 10% para que la protección efectiva fuera más uniforme y para tratar los problemas de una importación de bienes para el consumidor en aumento.

3) Se ha exentado de la liberalización comercial a parte de las industrias agrícola, farmacéutica, automotriz y de microcomputación mediante diversos programas de desarrollo y subsidios equivalentes al 100% de sus importaciones para bienes terminados y componentes. Las CTN_s son las principales productoras y exportadoras en estos sectores.³⁹

4) La Ley de 1973 para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera no se ha modificado desde entonces, pero ha sido reinterpretada y reformada mediante varios decretos que en 1984 permitían una participación extranjera hasta de 100% en sectores específicos autorizados por el gobierno mexicano (Comisión Nacional para las Inversiones Extranjeras, CNIE). Del mismo modo, el decreto de mayo de 1989, dirigido primordialmente a las pequeñas y medianas empresas, permitió al capital extranjero una participación automática de 100%, siempre y cuando dichas inversiones extranjeras de menos de 100 millones de dólares aseguraran un equilibrio en su cuenta corriente y garantizaran empleo y protección a las leyes ambientales.

5) Las legislaciones de diciembre de 1989 y junio de 1990 estipula-

³⁹ Al imponerse las tarifas más altas a las importaciones de estos sectores, las CTN_s, principalmente, encuentran condiciones de contenido doméstico, coeficientes importaciones-exportaciones y reinversión de ganancias. Una gradual liberalización de la industria automotriz fue implementada en noviembre de 1990. De manera semejante, los bienes agrícolas, forestales y las industrias farmacéuticas requieren permisos de importación (Peres Núñez, 1990b; Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1991).

ban que se permitiría una participación de capital extranjero hasta de 49% en el sector financiero y de 34% en la banca comercial, siempre y cuando lo autorizara la CNIE.

6) Debido a los cambios en la estrategia de las CTNs, se modificaron también la transferencia de tecnología y el uso de patentes, las marcas registradas y la propiedad intelectual en 1987, 1990 y 1991, estableciendo importaciones incondicionales de tecnología y pagos de regalías ilimitados.

Adicionalmente, el gobierno mexicano ha logrado varios acuerdos con Estados Unidos desde 1985, los cuales han llevado a una mayor cooperación en materia de subsidios, comercio e inversión. Particularmente importante fue el Marco de Entendimiento de 1987, así como los acuerdos sectoriales posteriores sobre acero, bebidas alcohólicas, textiles y ropa, en los que Estados Unidos aceptó un enfoque sectorial de las relaciones comerciales y de inversión, tal como se reiteró en las pláticas sobre Fomento al Comercio y la Inversión, celebradas en octubre de 1989, en las que se concedió el acceso a Estados Unidos a cambio de la liberalización de la IED en México. No obstante, el anuncio y la posterior ratificación por el Congreso estadounidense de que se iniciarían las negociaciones sobre un futuro TLC a través del mecanismo de "vía rápida", ensombrecieron los acuerdos anteriores como se verá en el siguiente capítulo.

Los efectos de esas medidas han sido ambiguos y plantean serias inquietudes sobre el futuro de México. La IED aumentó sustancialmente después de 1986 y llegó a casi 3 mil millones de dólares en 1990. No obstante, estaban muy por debajo de las expectativas gubernamentales (30 mil millones de dólares para el periodo 1988-1994) para equilibrar la cuenta corriente.⁴⁰ Los *swaps* para equidad de la deuda con descuentos cercanos al 14% (Nacional Financiera) y otros mecanismos para sustituir la deuda pública externa constituyeron el 50% del total de la IED. Como durante el periodo 1970-1981, dichas inversiones se centraron en el periodo 1985-1990 en la industria manufacturera, siendo Estados Unidos su principal fuente con cerca de 63% del total de la IED hasta 1990 (Banamex, 1991).⁴¹ Las exportaciones de

⁴⁰ Como señala Peres Núñez (1990b), las cifras de IED deben interpretarse con sumo cuidado, ya que corresponden a proyectos de varios años de duración que ya han sido autorizados o registrados.

⁴¹ Pese a las elevadas expectativas para la década de los ochenta, la IED japonesa ha sido moderada —apenas 4.8% del total de IED en 1990— y se concentró en el equipo para trans-

las CTN^s fueron más dinámicas en el periodo 1985-1990, se concentraron principalmente en las industrias automotriz e *in-bond*⁴² y representaron más de 50% de las exportaciones no petroleras. En este sentido, las CTN^s mejoraron considerablemente su situación en la balanza de pagos —considerando también la cancelación de 9 mil 700 millones de dólares o 45% del total de la deuda privada— a través de recursos financiados internamente como son la retención de ganancias, la deuda interna y las transacciones con *swaps*. La importante mejoría en la balanza de pagos de las CTN^s, si bien mostraba aún un déficit comercial para el periodo 1983-1990, se debió primordialmente al aumento en las exportaciones de las industrias *in-bond* y a la inversión de los flujos netos de la cuenta de capital requeridos desde 1986 por los programas gubernamentales de desarrollo (Peres Núñez, 1990a). No obstante, las CTN^s presentan una composición productiva y comercial sumamente concentrada y especializada y —lo que es más importante para las posibilidades de desarrollo a largo plazo de México— la modernización de las instalaciones obsoletas fue muy limitada. Es más, Peres Núñez (1990a) sugiere que ni las modificaciones que hicieron las CTN^s a la administración de empresas ni la creación de una red de abastecimiento contribuyeron a modernizar las instalaciones existentes. Al reforzar las contradicciones de las décadas anteriores, las CTN^s se convirtieron en el sector de vanguardia en lo referente a orientaciones y tecnología para exportar. La desintegración de las CTN^s y de las actividades *in-bond* de la economía interna, así como su inserción directa cada vez mayor en el mercado mundial, concentrada principalmente a través de la interindustria hacia Estados Unidos, manifiestan la limitación de sus enlaces y efectos para la economía mexicana. Si a ello se añade la dependencia cada vez mayor respecto de los factores internacionales de este sector, sobre todo respecto de Estados Unidos, se hace incierto el futuro de sus actividades orientadas hacia una estrategia de acumulación competitiva.

El desarrollo del sector manufacturero mexicano ha mostrado contradicciones similares. Pese al relativo emparejamiento en FTP con Es-

porte y minería durante la década de 1980, ascendiendo a un 70.3% en estos sectores en 1990 (Banamex, 1991; Székely, 1991).

⁴² Treintaicinco por ciento del incremento en el total de las exportaciones no petroleras provino de la industria automotriz, de alta tecnología y capital intensivo, en el periodo 1982-1988. Para un análisis detallado de esta especialización de las CTN^s y las industrias de automóviles y microcomputadoras, véase Peres Núñez (1990a) y Carrillo (1990a).

tados Unidos (si bien las diferencias con Japón y Alemania se ahondan cada día más) durante los años setenta, en el periodo 1979-1985 el FTP en México disminuyó 0.5% cada año. Aun considerando un crecimiento sustancial del FTP en el periodo 1983-1985, Hernández-Velasco (1990) subrayan que en este sentido la brecha entre México y Estados Unidos frente a los demás países de la OCDE se ha profundizado tal vez durante la década de 1980, puesto que los aumentos en FTP se han logrado principalmente a través de la subvaluación de los factores internos, en especial de la fuerza de trabajo.

En este contexto, el desempeño exitoso de la industria manufacturera ya no lo parece tanto. Aun cuando la liberalización comercial se ha centrado en el régimen de importaciones, la subvaluación del peso, los permisos de exportación y los acuerdos bilaterales han modificado igualmente la composición de las exportaciones. El punto de partida de la liberalización comercial fue, no obstante, el compromiso de las empresas nacionales y extranjeras de producir superávit en la balanza comercial y reinvertir internamente las utilidades. Así las cosas, la composición comercial del sector manufacturero cambió sustancialmente durante los años ochenta. Las exportaciones de este sector aumentaron de 5 mil millones de dólares en 1985 a 13 mil 900 millones de dólares en 1990, y constituyeron desde 1987 un 50% del total de las exportaciones.⁴³ No obstante, los efectos sobre las exportaciones han sido diversos. Para el periodo 1985-1989, las exportaciones de textiles, industrias metálicas básicas y bienes metálicos experimentaron el desempeño exportador más dinámico, mientras que los productos químicos y derivados del petróleo y madereros permanecieron relativamente sin cambio o disminuyeron sus importaciones. Los bienes de consumo representaron el incremento más importante en las importaciones, pues su participación pasó de 8.2% del total de las importaciones en 1985 a 17% en 1990. La importancia de los bienes intermedios, y en parte de los bienes de capital, disminuyó relativamente (céase cuadro 3). Durante el mismo periodo el comercio exterior de bienes manufacturados mostró una concentración cada vez mayor. Los productos químicos, derivados del petróleo y productos metálicos, maquinaria y equipo representaron 57% de las exportaciones y 73% de las importaciones de este

⁴³ Ros (1990a) subraya que la racionalización industrial y el crecimiento de la productividad en el periodo 1985-1990 se lograron principalmente en el sector de bienes de inversión (industria automotriz básicamente), en los metales básicos y el procesamiento de alimentos.

sector (Nacional Financiera, 1990). De este modo, la liberalización no sólo fue uno de los principales elementos del crecimiento económico, sino que también reforzó las características de las décadas anteriores en lo referente a la composición comercial de México. Cabe apuntar en este sentido que en México, a diferencia de lo que sucede en los países de industrialización reciente del sudeste asiático, los bienes exportables, como se señaló en el caso de la manufactura y de las CTNs, tiene un contenido nacional muy bajo y que más que sustitutos de las importaciones (Kim, 1990) son bienes de producción de capital intensivo. De este modo, los beneficios de las exportaciones tienden a concentrarse en una pequeña proporción de la población económicamente activa. Asimismo, el notable aumento en las exportaciones e importaciones en la segunda mitad de la década de los ochenta muestra la importancia cada vez mayor de la interindustria y la especialización interempresarial en el comercio exterior, favorecidas por la liberalización comercial y los programas de desarrollo (Ros, 1990a). Los limitados efectos directos e indirectos sobre el empleo, y la concentración de la composición comercial en unas cuantas empresas, han tenido efectos directos sobre la distribución del ingreso y el aumento de la pobreza en México.⁴⁴

Aún mayor ha sido la participación de Estados Unidos en las exportaciones de manufactura en el periodo 1986-1990, de alrededor de 90%, significativamente menor que la participación de 65% en el total de las exportaciones.⁴⁵ En este sentido, pese al importante crecimiento de las exportaciones, que fue de 55.2% en el periodo 1986-1990, la liberalización comercial tuvo efectos directos sobre las importaciones del sector privado, principalmente en los bienes al consumidor, y causó un enorme déficit comercial de 14 mil millones de dólares, constituyendo 85.8% del total de las importaciones en 1990. Estas vulnerables condiciones persistieron en el primer tercio de 1991, en el que las ex-

⁴⁴ Los efectos empobrecedores de la década de los ochenta —se considera que más de la mitad de la población mexicana vive en la pobreza— se manifiestan en el porcentaje de la población que recibe hasta dos salarios mínimos. Este grupo aumentó de 46.9% en 1981 a 58.6% en 1987. Veinte por ciento de los grupos de ingresos medios (los que reciben entre dos y catorce veces el salario mínimo), también cayeron a la categoría de los “pobres” en 1987 (Kim, 1990).

⁴⁵ Particularmente frustrante ha sido el incremento en la concentración del comercio exterior mexicano durante la década de 1980: las exportaciones a Estados Unidos aumentaron de 54 a 69% en 1989, mientras que las hechas a Europa occidental y a Japón pasaron de 18 a 13% y de 5 a 6% respectivamente (Peres Núñez, 1990b).

portaciones de bienes al consumidor aumentaron 14.3%, pero las importaciones de bienes inmediatos y al consumidor aumentaron en 30 y 38%, respectivamente (Banamex, 1991). Además de las industrias de computación y automotriz, el desempeño de las industrias cementera, acerera, cervecera, del vidrio y química ha sido adecuado entre 1982 y 1990. Algunos de los grupos industriales —principalmente Vitro y Cemex— se han consolidado en el mercado interno y están compitiendo directamente en el mercado estadounidense.⁴⁶ La producción en gran escala, la operación en varias plantas y la adquisición de empresas estadounidenses por grupos mexicanos a fines de 1980, así como una total redefinición de la estrategia competitiva, indican una nueva diversificación de unos cuantos grupos mexicanos, si bien la mayoría seguirá dominando en los bienes tradicionales e intermedios.⁴⁷

Empero, no se ha investigado aún el desempeño de la pequeña y mediana industria (PMI). Ruiz Durán (1991) y Casar *et al.* (1991) afirman que durante la década de los ochenta se produjo un viraje moderado en este sector. La participación de la PMI en la producción industrial y el empleo había ido en disminución durante la década de los ochenta. Sin embargo, en la segunda mitad de dicho decenio mostró una recuperación parcial debida a la flexibilidad de la PMI para ajustarse a las estrategias orientadas hacia la exportación; ésta incrementó su participación en la producción y el empleo a 43.5 y 50% en 1990, niveles aún inferiores a los de la década de los setenta. En el futuro, el desarrollo del sector manufacturero de México dependerá en gran medida del potencial de crecimiento de la PMI —concentrada primordialmente en las industrias alimentaria, metálica, del vestido y otros bienes textiles procesados, la imprenta y la edición, y el calzado— así como de su capacidad para aumentar su participación en la producción industrial y el empleo. No obstante, algunas investigaciones muestran que la pequeña y mediana industria, especialmente los productores de manufactura, tienen las posibilidades de desarrollo menos promisorias.⁴⁸

⁴⁶ Hernández-Velasco (1990) indican para 1960-1980 una diferencia de alrededor de 2.2% en el factor de productividad anual en el trabajo entre las “grandes industrias” y las empresas promedio de México.

⁴⁷ Estas condiciones se ven reforzadas por el hecho de que sólo unos cuantos “grupos” tendrán la posibilidad de solicitar préstamos extranjeros cuantiosos y de posicionar bonos en los mercados internacionales, como ha sucedido con Vitro.

⁴⁸ Por otra parte, las mismas empresas señalan que la baja demanda interna y la libera-

Pese al buen desempeño de los sectores más dinámicos de México —la manufactura y las maquiladoras— como se verá más adelante, los niveles de productividad y la concentración del comercio interior y exterior han producido entre México y Estados Unidos una “alianza necesaria”, en la que México ha logrado una relativa nivelación en productividad con Estados Unidos, pero ha visto aumentar sus diferencias con otros países de la OCDE. La liberalización de las políticas de inversión y comercio no trajo como consecuencia una diversificación sino que, por el contrario, reforzó la abrumadora presencia estadounidense en México. Las importaciones y exportaciones de y a Estados Unidos han aumentado desde 1981, particularmente en la rama de exportaciones no petroleras.⁴⁹ Del mismo modo, la liberalización comercial propulsó desde 1986 los déficit comercial y en cuenta corriente de México, los cuales sólo en parte podrán ser cubiertos por las IED y podrían llevar a una situación semejante a la crisis de 1982.

Hacia fines de 1987, el control de la inflación, que había llegado a 159%, fue la principal prioridad económica del gobierno de De la Madrid. El paquete incluía la reducción del gasto público, la depreciación de la tasa de cambios en 22%, un aumento generalizado en los bienes y servicios proporcionados por el sector público, aumento en las tasas de interés internas y un programa sustancial de privatización. Sin embargo, la esencia del proyecto fueron varios Pactos de Solidaridad Económica (PSE), el primero de los cuales se anunció a fines de 1987, que hacían caer el peso principal de la estrategia entre los asalariados. Una serie de importantes aumentos a la “canasta básica”, especialmente a la gasolina (85%), la electricidad (89%) y los bienes de consumo, seguida de aumentos a los precios fijos y el congelamiento de salarios, produjeron una caída drástica en el salario real desde entonces.⁵⁰ De igual modo, en la segunda fase del PSE fue importante mantener el control sobre la tasa de cambios (durante 1989 se devaluó

lización comercial son las principales limitaciones a su actividad económica. Véase *Expansión*, 20 de febrero de 1991.

⁴⁹ De igual modo, el comercio de México con Estados Unidos ha promediado alrededor de 65% durante la década de los ochenta, mientras que el comercio estadounidense con México fue de alrededor de 6 por ciento. Esta “importancia desproporcional para México” (Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1991) manifiesta que ningún sector industrial estadounidense exporta más de 15% de su producción a México, mientras que en el caso de varios bienes manufacturados, el porcentaje de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos rebasa el 90 por ciento.

⁵⁰ Los salarios reales disminuyeron en forma constante desde 1980, representando en 1990 44.3% de los salarios reales de 1980 (véase cuadro 4).

un peso diariamente y más tarde 0.8 pesos) y reducir las tasas de interés, manteniendo controles sobre precios y salarios. Fue a través de esta serie de medidas como hacia principios de 1988 la inflación se redujo sustancialmente.⁵¹ La “desincorporación” de las paraestatales y del sector público en general, iniciada en 1982, se sumó a la reconversión industrial desde 1986 y redujo el papel de las empresas de propiedad estatal al de simples abastecedoras de bienes al consumidor y de capital. En 1990 el Estado se deshizo de 310 de las 1 155 empresas industriales de propiedad gubernamental, y todas las paraestatales —con la incierta excepción de PEMEX y la CFE, monopolios estatales del petróleo y la electricidad— serán privatizadas con seguridad. La participación de las empresas de propiedad estatal en los bienes manufacturados disminuyó de 18.8% en 1981 a 10.6% en 1985 y el proceso continuó durante la segunda mitad de la década de 1980 (Casar-Péres 1988, USITC; 1991).⁵² En este contexto resulta esencial mencionar que la privatización de las paraestatales consolidó y aumentó el nivel de concentración de las empresas nacionales y transnacionales en México. De acuerdo con Gasca (1989), las paraestatales fueron adquiridas sobre todo por los monopolios y empresas extranjeras que ya producían en el mismo sector o el mismo producto, agravando el proceso de concentración interna.

Pese a lo anterior, uno de los más importantes efectos de la liberalización comercial a fines de la década de los ochenta fue el abrumador desarrollo de las maquiladoras en el norte de México, que se convirtió en el sector más dinámico en lo referente a empleo y exportaciones, y en la segunda fuente de intercambio con el extranjero. Las industrias maquiladora y manufacturera se han convertido en los principales beneficiarios del Sistema General de Preferencias estadounidense (SGP) y del Programa Armonizado de Tarifas estadounidense (PAT), subíndices 9802.00.60 y 9802.00.80⁵³ —antes Programas de Tari-

⁵¹ El Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) establecido a principios de 1989 era similar al PSE, aunque prolongó el periodo durante el cual se aplicaría el paquete de medidas. Para un análisis de las medidas y efectos del PSE y el PECE, véase Navarrete (1990).

⁵² Primordialmente, los ingresos provenientes de la privatización de las paraestatales y los bancos públicos en 1991 —Telmex, Multibanco Mercantil de México y banca Cremi, entre otros— fueron asignados a un “Fondo de Contingencia” creado en diciembre de 1990 y que ascendía a 4 mil 700 millones de dólares en julio de 1991 (Banamex, 1991).

⁵³ Estos puntos permiten el reingreso libre de impuestos aduanales a Estados Unidos de parte de las exportaciones estadounidenses (Grunwald-Flamm, 1985).

fas de Estados Unidos puntos 806 y 807 53— y afectó al 45% del total de las exportaciones en 1989, contra 29% en 1985 (USITC, 1991). Las maquiladoras exportaron en el periodo 1986-1990, 48 mil 600 millones de dólares y constituyeron un valor agregado a la balanza de 11 mil 600 millones de dólares. De igual modo, el empleo en este sector —sobre todo en la región norte— ha logrado tasas de crecimiento de entre 10 y 20% entre 1986 y 1990, y representó en 1991 casi un millón de trabajadores (Banco de México, 1991). Al igual que las CTNs y el sector manufacturero en general, la industria maquiladora revela un alto grado de concentración y de producción de capital intensivo: tres sectores de la industria *in-bond*⁵⁴ representaron el 70% del total del valor agregado entre 1985 y 1990, y lograron niveles aún mayores en las importaciones (70%) y exportaciones (80%). No obstante, al haber evolucionado de actividades relativamente no calificadas en los años sesenta a manufactura calificada en nuestros días, las maquiladoras acentuaron su carácter de enclave durante los años noventa al adquirir menos del 4% de partes y componentes mexicanos. Las posibilidades de diversificación, considerando en primer lugar la “carta japonesa” y las inversiones europeas, uno de los principales retos de la estrategia de liberalización, se han desvanecido: en 1990 la participación estadounidense, mexicana, japonesa y europea en la inversión para maquiladoras fue de 68%, 25%, 4% y 2%, respectivamente (Carrasco-Hernández, 1991) y sigue siendo uno de los puntos más controvertidos en las actuales negociaciones sobre un TLC.⁵⁵ De igual modo, la elevada participación de Estados Unidos en la propiedad y el destino de las exportaciones, sumada a la implantación unilateral por parte de Estados Unidos del SGP y el PAT,⁵⁶ muestran la dependencia estructural respecto de Estados Unidos del sector mexicano más dinámico. Pese al nuevo marco legal para las maquiladoras⁵⁷ y a los efec-

⁵⁴ Equipo para transporte, maquinaria y productos eléctricos, y materiales electrónicos (Nacional Financiera, 1990).

⁵⁵ En especial, las “reglas de origen”, esenciales para las maquiladoras japonesas y europeas, podrían excluir el acceso al mercado a terceros países mediante el establecimiento de aranceles para los productos que excedan de cierto nivel de importe (Kerber-Ocaranza Fernández, 1990; Székely, 1991).

⁵⁶ Importante también es la Legislación de Remedio al Comercio, utilizada cada vez con mayor frecuencia durante la década de los ochenta, que Estados Unidos puede aplicar unilateralmente para contrarrestar los métodos comerciales injustos, creando una importante incertidumbre para países como México.

⁵⁷ El Régimen Especial implantado en Estados Unidos en 1988 incrementó la fracción máxima de importaciones de un artículo particular que puede fabricarse en los países extran-

tos positivos que se esperan sobre el empleo y las inversiones,⁵⁸ este sector se enfrentará a serias limitaciones en el futuro. Dejando de lado la gran sensibilidad e inestabilidad de este sector a los eventos exógenos, especialmente a las relaciones México-Estados Unidos, no es seguro que el gobierno mexicano quiera y pueda realizar inversiones importantes a fin de dotar de la infraestructura necesaria a la industria maquiladora.

Empero, son mucho más importantes las limitaciones estructurales de la industria *in-bond*. En primer término, y como sucede con la industria manufacturera mexicana en general, los más importantes sectores de la industria maquiladora (automóviles y electrónica) son producto de una estructura transnacional casi monopólica, de modo que ningún tipo de barrera arancelaria o no arancelaria o de promoción a las exportaciones será condición suficiente para la creación de una industria competitiva y eficiente (González Aréchiga-Ramírez, 1989-c). En segundo lugar, la concentración poblacional sin precedente y el crecimiento industrial debido a las maquiladoras en la frontera norte, han puesto al descubierto las limitaciones infraestructurales y ecológicas de la región. Ciudades como Tijuana, Nogales y Ciudad Juárez, aunque también San Diego y el Sur de California, han mostrado que el crecimiento económico, al menos como se ha dado en las últimas décadas, ya no es posible. La saturación económica, las limitaciones infraestructurales y el deterioro de la ecología, en especial la escasez de agua, se negociarán en el TLC (Gaventa, 1989).⁵⁹ En tercer lugar, los aumentos en las inversiones en este sector de capital inten-

jeros a 63% en promedio. Esto afectó directamente a la industria maquiladora. En diciembre de 1989 se estableció en México un "Decreto para la Promoción y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", el cual permite ventas de hasta 33% de su producción al mercado interno y autoriza a las empresas a vender importaciones a empresas nacionales a través de "operaciones de transferencia", las cuales requieren autorización gubernamental previa (Gambrell, 1990; Departamento del Trabajo estadounidense, 1991).

⁵⁸ González Aréchiga (1989b) estima que para la industria maquiladora, suponiendo las mismas tasas de crecimiento que en el periodo 1980-1985, el empleo total podría fluctuar entre 1.7 y 2.25 millones, la IED constituir de 14 a 21 mil millones de dólares, y el valor agregado ascender a alrededor de 8 mil millones de dólares para el año 2000.

⁵⁹ Esto se relaciona directamente con la cuestión de la potencial "maquilización de México". Las mayores ganancias y productividad del sector maquilador no se "transfieren" a México. ¿Cómo fue posible que la frontera norte presentara tan impresionante crecimiento económico? El sector público es el principal responsable de dicho desarrollo, al hacer transferencias ya sea a través de inversión pública y subsidios directos, o mediante reducciones de impuestos (Zepeda, 1991). Baker (1990) subraya también que la industria maquiladora genera ingresos (6 mil millones de dólares anualmente) que no están gravados en México.

sivo difícilmente generarán más de 12% del empleo requerido en la década venidera, aun considerando un aumento relativo en su participación en el empleo. Si bien hay nuevas estrategias de administración que han mejorado la productividad de la industria maquiladora, éstas no han logrado aumentar los intercambios con el exterior y generar un crecimiento equivalente en el empleo y los salarios (González Aréchiga 1989b, 1990d; Solís de Alba, 1991).

Por último, el otro prerrequisito de la inversión y la liberalización comercial —que es resultado de la estrategia neoliberal— ha sido la distribución cada vez más desigual del ingreso, el drástico deterioro de los salarios reales y del nivel de vida de la mayor parte de la población mexicana, situación que continuó durante 1991 (Banamex, 1991). Este proceso va aparejado con el aumento en los márgenes de ganancia desde 1987, los cuales se ven poderosamente influidos por la subvaluación en la tasa de cambios (Ros, 1991a). Una condición esencial para la liberalización comercial es la obligación del gobierno mexicano de garantizar fuerza laboral barata y “paz social”, utilizando para ello los medios que fueren necesarios. La respuesta radical y físicamente violenta del gobierno a la formación de sindicatos independientes y la utilización histórica de los sindicatos actuales, muestran que han sido y serán elementos clave para la presente estrategia gubernamental, como lo han dejado ver las diferentes “concertaciones” en los respectivos Pactos Económicos desde 1987.

El caso de Ford Motor Co., uno de los principales productores y exportadores de automóviles en México, puede ser ilustrativo.⁶⁰ Tras el desplome del mercado interno, los programas de promoción de las exportaciones ayudaron a Ford entre 1982 y 1989 a incrementar sus exportaciones de 2.6 a 35.4% de las ventas totales. Su tasa de crecimiento anual en ese periodo fue de 64.6%, logrando desde 1986 un superávit en la balanza comercial. Asimismo, el crecimiento de la productividad durante ese periodo redujo el empleo en forma paralela a los modelos estructurales de las industrias maquiladora y manufacturera. En enero de 1990, cerca de 300 individuos armados atacaron a los trabajadores que se oponían a la Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM) en las instalaciones de la Ford de Cuautitlán, dejando un saldo de varios heridos y un muerto. En demanda de mejores

⁶⁰ Esta sección se basa en Bensuran (1991), Mendiola (1991), así como en varios números de *La Jornada* de mayo-julio de 1991.

salarios y garantías laborales, los obreros ocuparon las instalaciones y fueron violentamente desalojados por la policía y el ejército, que vigilaban la empresa desde entonces. Las elecciones fraudulentas de 1991 fueron impugnadas y hubo que celebrar nuevas elecciones. Pese a la intervención directa del gobierno —el Secretario del Trabajo subrayó que la derrota de la CTM significaría una derrota para la empresa— y a una serie de irregularidades,⁶¹ el sindicato independiente afiliado a la COR recibió alrededor de 40% de los votos. En esas circunstancias, la CTM, presunta vencedora de las elecciones, anunció públicamente el despido colectivo de todos los trabajadores que votaron por la COR a menos que se retractaran públicamente de su decisión.

Esta cooperación histórica entre los sindicatos corporativistas, en su mayoría corruptos y dependientes del Ejecutivo, y del gobierno en turno, no sólo impide el ejercicio de los más elementales derechos de los trabajadores, sino que también revela la violenta respuesta del gobierno mexicano ante cualquier forma de movimiento independiente, así como ante cualquier institución organizada que luche por una distribución más equitativa de la riqueza. No obstante, el desarrollo en la industria maquiladora indica al parecer que ni siquiera los sindicatos corporativistas seguirán siendo un pilar importante para la estrategia de desarrollo futuro. Pese a las diferencias entre las distintas regiones de la industria maquiladora, la tendencia general de los sindicatos de dicha industria es significativa y constituye un posible indicio de lo que será el futuro de los sindicatos mexicanos. Los “sindicatos blancos” —representados en empresas únicas y sin posibilidad de organizarse a nivel regional o nacional, destinados a carecer de presencia en las instalaciones de las respectivas empresas, y en su mayoría con estructuras corruptas y antidemocráticas— han aumentado considerablemente su número de afiliados desde los años setenta frente a los sindicatos más corporativistas, como los afiliados a la CTM, y en Tijuana vieron aumentar su porcentaje de miembros de 44.2% en 1983 a 86.9% en 1988, si bien esa cifra ha disminuido en otras regiones (Carrillo, 1990b). Estos sindicatos no sólo han sido importantes para impedir la creación de sindicatos independientes y reducir los beneficios de los trabajadores, sino también los de la Ley Federal del Trabajo. Gambrill (1986)

⁶¹ La COR y el Comité de Observadores Independientes (COI) atestiguaron que gente ajena y ex-trabajadores votaron y modificaron significativamente los resultados finales. El COI solicitó que volvieran a contarse los votos o que se anularan las elecciones, lo cual no se ha hecho hasta ahora.

concluye que son un elemento esencial para reducir los costos de las maquiladoras vía salarios bajos y productividad elevada, así como para impedir una nivelación relativa de salarios con Estados Unidos. La “desincorporación” de los sindicatos del gobierno y su representación política cada vez menor, aunadas a la necesidad del gobierno de controlar a los sindicatos e impedir la formación de organizaciones independientes a través del uso selectivo de la represión estatal —el proyecto “neocorporativista”—, seguirán siendo los mayores retos del gobierno de Salinas,⁶² dado que los salarios reales y el continuo deterioro de la clase obrera mexicana tendrán pocas probabilidades de revertir ese proceso en el mediano y largo plazo.

III. DE UN PROCESO DE INTEGRACIÓN CALLADO A OTRO SECRETO: EL TLC

Un análisis general del TLC, así como de las negociaciones actuales y sus efectos posibles es, desde luego, difícil puesto que dichas negociaciones comerciales aún se encuentran en su fase inicial y sus resultados preliminares sólo se han hecho públicos en forma esporádica. El “smog” político e ideológico (Urquidi, 1991) vuelve más complejas las actuales discusiones sobre este asunto. Esta sección intenta delinear la posición de México en las negociaciones del TLC, así como sus implicaciones futuras para la economía mexicana.

A fin de comprender mejor la posición de México en las negociaciones del TLC hay que situarlas en el contexto de las políticas neoliberales implantadas por el gobierno mexicano entre 1986 y 1991, como ya se ha mencionado. Los principales objetivos del gobierno de Salinas fueron la liberalización, la eliminación de barreras comerciales selectivas, que en 1989 afectaban a cerca del 7% del valor de las exportaciones estadounidenses a México a través de licencias de importación, acceso adecuado al sector manufacturero orientado a la exportación, amplios flujos de IED para “modernizar” la economía, estabilización de la balanza de pagos, y un tratamiento más favorable con base en el SGP estadounidense.⁶³ No obstante, los impuestos compensatorios ar-

⁶² Para un análisis detallado sobre la importancia de los trabajadores y la posible respuesta a las condiciones actuales, véase Middlebrook (1990, 1991).

⁶³ “En la actualidad la apertura comercial no garantiza por sí sola la inserción exitosa en el mundo externo; hay que pelear en todos los frentes externos para lograr el acceso a los mercados” (Salinas, 1990).

bitrarios del gobierno mexicano podrían provocar una gran incertidumbre en las exportaciones mexicanas. Las barreras arancelarias y no arancelarias (sistema de cuotas de importación y “restricciones voluntarias a la exportación”) para textiles, ropa, calzado, piel y acero limitaron considerablemente las exportaciones mexicanas. Varios intentos del gobierno mexicano para incrementar el comercio y diversificar la inversión durante la década de 1980, y recientemente a través del viaje de Salinas a Europa en marzo de 1990, fracasaron rotundamente. El cauto acercamiento de los japoneses a las reformas de México y los sucesos de Europa oriental, que afectaron los capitales tanto de Europa occidental, sobre todo de Alemania, como de los organismos multilaterales, prácticamente no le dejaron a México más opción que concentrarse en Estados Unidos y aumentar su dependencia histórica. El resultado incierto y el posible fracaso de las negociaciones del GATT en Uruguay, junto con la importancia sociopolítica cada vez mayor de México para Estados Unidos, a la luz del fin de la “guerra fría” en la década de 1980, reforzaron ese proceso.

Sin ninguna discusión o consenso anterior, los presidentes Bush y Salinas anunciaron su intención de entrar en las negociaciones del libre comercio en diciembre de 1990. En Estados Unidos, Bush solicitó formalmente al Congreso que autorizara el mecanismo de la “vía rápida” para negociar el TLC con México, el cual se autorizó en mayo de 1991. Sin embargo, debido a los derechos constitucionales del Ejecutivo en México, ni las Cámaras electas ni su población participaron en la decisión del presidente mexicano. Los gobiernos de Estados Unidos y México acordaron negociar al menos seis puntos,⁶⁴ los cuales se resumen enseguida:

1) Armonización y eliminación gradual de las barreras arancelarias⁶⁵ y no arancelarias. Este es el elemento clave de la liberalización del comercio entre Canadá, México y Estados Unidos. La abolición de las barreras no arancelarias será difícil, aunque es el tema más importante de la negociación. México solicitará concesiones en el mercado de exportación (cuotas, concesiones favorables con base en el SGP,

⁶⁴ Los seis puntos iniciales de la negociación son: acceso al mercado, reglas comerciales, servicios, inversión, derechos de propiedad intelectual y solución a las disputas (Salinas).

⁶⁵ Los aranceles son de 18.3% a la ropa, 10% a zapatos y piel, 10.1 a textiles, 6.9% a piedra, arcilla y vidrio, 4.4% a metales ferrosos, y entre 10 y 20% a cerca de 600 otros productos. En forma análoga, los aranceles de México afectaron a alrededor del 7% del valor de las exportaciones estadounidenses en 1989 (Schatan, 1991, Departamento del Trabajo estadounidense, 1991).

subsidios, etcétera) para los textiles, ropa, hierro, acero y vidrio. Por otra parte, Estados Unidos probablemente presionará a México para que liberalice aún más las leyes de IED, sobre todo en los sectores más delicados desde el punto de vista político: el agrícola y el petroquímico. Desde 1987 se implantaron en México programas para el desarrollo de subsidios directos y promoción de las exportaciones en los sectores automotor, de computación y farmacéutico; otro importante tema de discusión serán sin duda las leyes *antidumping*.

2) Reglas mínimas de origen. México está interesado en obtener porcentajes bajos en la regla de origen, ya que prefiere la diversificación de las IED, sobre todo en la industria maquiladora. No obstante, el acuerdo Canadá-Estados Unidos daba preferencia a los productos que tuvieran un valor agregado de más de 50% originado en uno de los países del TLC. Este punto será esencial para las posibilidades de desarrollo futuro de México.

3) Los mecanismos e instituciones para resolver las disputas comerciales. La cuestión más importante en las relaciones Estados Unidos-México —la migración laboral— se excluirá intencionalmente, debido al carácter “comercial y de inversión” del TLC.⁶⁶ Tampoco entrarán en las negociaciones las disparidades salariales, las condiciones generales de competencia de las respectivas industrias y la cuestión ecológica.⁶⁷

La agenda del TLC sugiere que el equipo negociador mexicano se hallará bajo una gran presión, dado que las únicas concesiones que está dispuesto a hacer Estados Unidos son las restricciones arancelarias y no arancelarias. Casi todos los demás puntos implican la liberalización de varios sectores de la economía mexicana, que podrían provocar cambios en la Constitución mexicana (Aguilar Zinser, 1991).

El resultado de estas negociaciones se espera para el año próximo, y sigue pareciendo incierto en varios terrenos. ¿Permitirá Estados Unidos mejores condiciones comerciales para México con base en el SGP? ¿Estarán libres de impuestos las importaciones mexicanas? ¿Se negociarían el sector agrícola, especialmente los ejidos, y el petroquímico?

⁶⁶ No obstante, Salinas sugiere que “tarde o temprano tendremos que sentarnos a hablar sobre la movilidad laboral. Cuanto antes, mejor. Yo estoy en favor del libre desplazamiento de los trabajadores”. *Los Angeles Times*, 25 de noviembre de 1990.

⁶⁷ Debido a las exigencias de los grupos ecologistas, las respectivas instituciones de Canadá, México y Estados Unidos se reunieron en varias ocasiones para discutir estos temas. Sin embargo, las cuestiones ambientales no forman parte de la agenda de negociaciones.

¿Y hasta qué grado? ¿Cuál será el calendario de instrumentación para los diferentes sectores? ¿Incluirán las “reglas de origen” excepciones para sectores especiales en el caso de la industria maquiladora mexicana? ¿Podrán otros países ingresar al TLC? Y, por último, ¿se enfrentarán los respectivos gobiernos a un debate popular y una movilización por una cuestión que afectará profundamente el futuro de esas sociedades?

El carácter secreto de las negociaciones no hace sino aumentar las especulaciones. Ni el gobierno mexicano ni su equipo negociador han sido capaces de presentar al público un esquema de sus intereses, ventajas posibles, beneficios y objetivos. Sin embargo, el acuerdo final del marco para el libre comercio estará profundamente influido por las condiciones socioeconómicas de los tres países.

Schattan (1991) apunta que la posición de “regateo” es más desventajosa para México desde 1985, ya que la liberalización comercial desde 1987 rebasó con mucho las metas fijadas por el GATT. Desde la perspectiva de Estados Unidos, un TLC puede ser un ejemplo y un instrumento importante para reforzar en Latinoamérica las estrategias neoliberales, congruente con la Iniciativa de las Américas. Estados Unidos espera también un tratamiento igual para las inversiones nacionales y extranjeras en México, la propiedad privada nacional y extranjera del sector petroquímico, y al menos una mejoría en el desempeño económico de México, que pudiera aligerar los problemas migratorios entre México y Estados Unidos. La posible restructuración de las CTNs estadounidenses como resultado de las conclusiones de un TLC, podría también conducir a una especialización y un aumento en la productividad, necesarios para alcanzar el nivel de los demás países de la OCDE. Por último, el marco legal del TLC no sólo reforzará la estrategia neoliberal en México, sino también provocará una posible reversión de dicha estrategia a nivel internacional. Desde la óptica mexicana, el acceso al mercado estadounidense y las IED potenciales y necesariamente cuantiosas, que incluyen una diversificación moderada a través de NIC japonesas, de Europa occidental y de Asia del Este, garantizadas ahora por reglas internacionales, es una de las últimas opciones de desarrollo para el gobierno mexicano. Supone que el TLC no sólo disminuirá las barreras estadounidenses arancelarias y no arancelarias, sino que también alentará una relación más estrecha entre ambos países que irá más allá de los actuales acuerdos de comercio e inversión.

Considerando los tratados de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, las actuales negociaciones tendrán que contemplar varias cuestiones importantes. En general, un TLC no puede ser una simple extensión del tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos. ¿El plazo para la reducción de los aranceles será el mismo? ¿Puede la economía mexicana soportar la eliminación de todas las restricciones comerciales en las importaciones estadounidenses y canadienses de productos agrícolas y automotores, como lo acordó Canadá con Estados Unidos en 1989? ¿Permitirá el gobierno mexicano las inversiones extranjeras directas, la propiedad y las interferencias extranjeras en la fijación de precios y las cuotas de exportación en el sector energético?⁶⁸ ¿Seguirán siendo del 50% las reglas de origen, como en el caso del tratado Canadá-Estados Unidos, o se incrementará ese porcentaje, como han dejado ver los fabricantes de automóviles en Estados Unidos?⁶⁹ ¿Será una excepción la industria maquiladora? ¿Y será el TLC una institución abierta a los países latinoamericanos o una contraparte a la "fortaleza de Europa"?

Pero, ¿cuáles serán algunos de los efectos probables del TLC en México? Es demasiado pronto para determinar los efectos finales y la agenda del TLC. Empero, algunos estudios han simulado algunos resultados posibles.⁷⁰ En general, esos estudios muestran que el efecto del TLC será mucho mayor en México, puesto que su economía es relativamente más pequeña.⁷¹ Los diferentes países tienen, de acuerdo con su tamaño y grado de desarrollo, diferentes beneficios que obtener de un tratado de libre comercio. No obstante, en el corto y mediano plazos, el TLC tendrá efectos limitados en los patrones comerciales de México y Estados Unidos debido a la relativa libertad que ya existe entre ambos países.⁷²

⁶⁸ Canadá acordó que sus exportaciones de energía a Estados Unidos sólo pueden disminuir en forma proporcional al descenso en el mercado nacional (Castro Martínez, 1989).

⁶⁹ Nicholas Scheele, director general de Ford Motor Co. en México, sugirió que los niveles de contenido regional se fijaran en 75%, muy por encima de la norma de 50% del tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos (*Business Latin America*, 16 de septiembre de 1991).

⁷⁰ Esta sección se basa en USITC y del Trabajo Departamento estadounidense (1991).

⁷¹ El PNB estadounidense en 1990 fue de alrededor de 5 billones de dólares, mientras que en México fue de casi 200 mil millones de dólares; el PNB per cápita fue de menos de un décimo del estadounidense; cerca de 70% de las exportaciones se dirigen a Estados Unidos y casi 65% de sus importaciones provienen de ese país. En la balanza comercial estadounidense, México representa entre 5 y 6% del total de importaciones y exportaciones.

⁷² El bajo nivel de las barreras arancelarias y no arancelarias, considerando que el comer-

Desde la perspectiva estadounidense, los beneficios derivados del aumento en las tasas de crecimiento anuales de México y de las consecuentes exportaciones a México, aumentaría su PIB en 0.26% para 1995. Pero lo interesante es que tal vez Estados Unidos obtendría casi todos estos beneficios sin necesidad de un TLC (USITC, 1991).⁷³ Para México, por ser la economía más pequeña, los efectos serán quizá mucho mayores, sobre todo en la balanza de inversiones y comercio. Pese a los inciertos movimientos de la IED, parece probable que el déficit comercial mexicano aumente considerablemente. El Departamento del Trabajo estadounidense (1991) ha estimado, en dos hipótesis sobre el TLC,⁷⁴ que las exportaciones estadounidenses fluctuarán entre 3.1 mil y 5 mil millones de dólares en 1995, mientras que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos serán del orden de entre 1.1 mil y 1.6 mil millones de dólares.⁷⁵ En el mismo año, los efectos sobre la balanza comercial mexicana, tomando en cuenta los aumentos de 3 a 4.4% en las exportaciones, principalmente de ropa, televisor, radios y tocadiscos, y de 10 a 20% en las importaciones, sobre todo de productos agrícolas, vehículos automotores y computadoras, reforzará la crítica situación de la balanza de pagos.⁷⁶

cio de petróleo crudo no se verá afectado por el TLC, refuerza esta conclusión. La tasa promedio del arancel estadounidense para el comercio ponderado era de 3.4% en 1989, y un importante porcentaje de las importaciones mexicanas se consideraron bajo el SGP y el HTS, como ya se mencionó, mientras que el promedio del comercio ponderado mexicano fue de 9.8%, sumamente concentrado en unos cuantos sectores (Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1991; USITC, 1991; véase cuadro 5).

⁷³ El análisis de equilibrio parcial del USITC (1991) incluye a Canadá, México y Estados Unidos y supone, en primer lugar, que las reglas de origen para el TLC serán semejantes a las del TLC Estados Unidos-Canadá, y en segundo término, que la tasa efectiva de derecho de aduana a las importaciones a Estados Unidos procedentes de México y el aumento en el valor agregado de esas importaciones, representarán buena parte del comercio entre México y Estados Unidos bajo el Sistema General de Preferencias.

⁷⁴ La hipótesis de "Sólo Aranceles" supone que se eliminarán los aranceles efectivos en 1990, mientras que la hipótesis "Aranceles y Barreras" supone además un levantamiento gradual de las restricciones estadounidenses a las importaciones de ropa de la industria maquiladora y una eliminación gradual de los permisos de importación que exige México a los productos agrícolas, las computadoras, y los automóviles (véase cuadro 6).

⁷⁵ El presente estudio considera además que en 1995 el total de las importaciones estadounidenses se incrementará entre 600 y mil 200 millones de dólares, cantidad menor al aumento de las importaciones procedentes de México, lo que indica cierta desviación comercial procedente de otros proveedores.

⁷⁶ La USITC (1991) presenta los efectos probables del TLC sobre los productos automotores, químicos y de equipo electrónico, que podrían llevar a un aumento insignificante en las importaciones estadounidenses, mientras que a mediano plazo se produciría un aumento moderado a las exportaciones (véase cuadro 6).

Asimismo, Estados Unidos será el “ganador” en empleos industriales netos, y posiblemente habrá ajustes salariales moderados en México que nivelarán un poco la proporción de 9 a 1 que existe actualmente. De acuerdo con la USITC (1991), el TLC favorecerá el viraje del trabajo no calificado al calificado, proceso que ya está en marcha actualmente y que continuará, independientemente del tratado. Habrá un ligero incremento en los sectores de producción de ropa, piel y calzado, productos hortícolas, textiles, cemento (CEMEX), servicios, construcción y vidrio (Vitro). Sin embargo, los productores de maquinaria y sobre todo la agricultura —en la que podrían perderse alrededor de 200 000 empleos en 1995—⁷⁷ incidirán profundamente en la estructura del empleo en México (véase cuadro 6).

De este modo, es probable que el TLC acelere el crecimiento de México, que experimentó una recuperación durante la segunda mitad de la década de 1980. Sin embargo, los estudios muestran, en primer lugar, que México no puede confiar en el TLC como solución a sus problemas económicos estructurales. El PIB real, la inversión privada y, sobre todo, el empleo total, muestran desviaciones negativas moderadas (cuadro 6). En segundo lugar, refuerzan la impresión de que la “liberalización comercial por la vía rápida” ha dañado desde 1986 a importantes sectores de la economía del país, debido a la profundización de la brecha entre las tasas de crecimiento de las importaciones y las exportaciones. Junto con la necesidad de ofrecer fuerza de trabajo barata, el gobierno de Salinas se enfrentará en los próximos años a la exigencia de financiar un déficit comercial cada vez mayor. Si la IED no puede cubrir esas importaciones —y ni el desarrollo económico de 1990-1991 ni los estudios indican que la IED se comporte así— la estrategia neoliberal se verá seriamente amenazada. Sin embargo, tras un acuerdo formal entre Canadá, México y Estados Unidos, las posibilidades de replantear y modificar este modelo económico serán muy limitadas. Por último, las proyecciones indican que la concentración económica y del ingreso en México se agudizará con un TLC. Pese al aumento moderado en las exportaciones totales a Estados Unidos, serán las CTN^s y la industria maquiladora las que se verán más favorecidas y lograrán mejorar su desempeño económico, pero parece sumamente

⁷⁷ Cerca de 20 millones de campesinos y jornaleros, en particular ejidatarios, podrían resultar afectados por las enormes barreras arancelarias y no arancelarias. Véase también *The Economist*, 24 de marzo de 1991.

difícil que logren convertirse en el nuevo “generador” del desarrollo futuro o de una economía capitalista eficiente.

Aunque se espera que los consumidores mexicanos puedan gozar de bienes importados más baratos y de mejor calidad, sobre todo en el ramo de alimentos, lo más probable es que no suceda así. Los consumidores nacionales sólo se beneficiarían de modo importante si se produjera un aumento arrollador en las importaciones, lo cual es poco probable por razones técnicas, económicas y políticas. Empero, la situación de las regiones fronterizas sería diferente. Allí el consumo de bienes importados fluctuó entre 9% en Mexicali y 39% en Nogales, mientras que el promedio nacional de México era de 5.2% (Zepeda 1991).

La desviación comercial afectará probablemente a otros países no miembros del TLC. En particular los bienes protegidos por aranceles relativamente altos podrían desplazar el comercio de Estados Unidos con otros países. El aumento potencial en el comercio México-Estados Unidos afectaría a Canadá, país miembro del TLC, o a los países latinoamericanos. Estos países, empero, ya se han beneficiado de los esquemas de aranceles preferenciales de Estados Unidos, tales como el GSP. En este sentido, se espera que la desviación comercial sea reducida (Lustig, 1991; USITC 1991).

Por último, es poco probable que la Iniciativa de las Américas sea compatible con el TLC. La posible participación en este acuerdo de otros miembros —Chile, Centroamérica, Venezuela, Argentina y Brasil— socavaría la posición favorable de México y debilitaría considerablemente los flujos de IED.

El régimen comercial de México antes de la década de los ochenta se caracterizó primordialmente por la protección mediante restricciones a las importaciones. Sin embargo, cuando disminuyeron las fuentes de financiamiento interno y externo necesarias para continuar la sustitución de importaciones, se inició la restructuración económica de México hacia mediados de los setenta. La experiencia durante el periodo de 1940-1970 muestra —lo cual no es una sorpresa— que el crecimiento económico por sí solo no fue suficiente para erradicar la pobreza y crear un sector productivo capaz de competir en el mercado capitalista mundial. Asimismo, la tensión entre el “crecimiento” y la “estabilidad externa” creció durante los años sesenta y setenta. La sustitución de importaciones se había completado parcialmente en forma de bienes no duraderos al consumidor e intermedios, y la producción

nacional de bienes intermedios y de capital se llevó a cabo mediante el otorgamiento de licencias de importación y una expansión gradual de las exportaciones. Ese proceso incompleto dio como resultado una mayor propensión de México a importar desde mediados de los años ochenta, cuando la liberalización alentó las importaciones de bienes al consumidor e intermedios.

Pese a la evidente mejoría en la productividad, el repentino cambio hacia la liberalización comercial incrementó los riesgos económicos y la incertidumbre. El aparente éxito de esa transición se limitó al principio a la intraindustria, CTNs y al comercio intraempresas con Estados Unidos y unos cuantos "grupos industriales". El apoyo del gobierno a la industria maquiladora revela el intento por aprovechar el último recurso financiero de México: su fuerza de trabajo. Y la pregunta sigue vigente: ¿La estrategia de desarrollo mexicana puede basarse únicamente en la fuerza de trabajo barata y en operaciones de ensamblaje con escaso valor agregado y bajos salarios reales? La conclusión del acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos, la consolidación del Mercado Común Europeo en 1992 y el futuro incierto del GATT le han dejado al gobierno mexicano pocas opciones aparte de concentrarse en el mercado estadounidense y continuar su política neoliberal. Está claro que la búsqueda por parte del capital transnacional de lugares de producción más baratos, el surgimiento de bloques regionales comerciales y el incremento de la competencia entre los países de Latinoamérica por las inversiones estadounidenses y el acceso a su mercado, han llevado al gobierno mexicano a proseguir su actual estrategia neoliberal.

De este modo, la liberalización del comercio, la inversión y la "desincorporación" de las actividades del Estado se han convertido en las principales medidas gubernamentales para promover el crecimiento económico durante la década de los ochenta. No obstante, lo que se ha visto desde 1986 muestra que esa modificación puede ser una condición necesaria pero insuficiente para crear una estructura industrial competitiva. La sustitución de importaciones y la posterior orientación hacia las exportaciones se han instrumentado mediante una fuerte intervención estatal, así como a través de cuantiosos subsidios, inversiones públicas y programas de desarrollo.

El abandono de estas actividades por parte del gobierno, empero, no sólo ha deteriorado la infraestructura de producción sino que además ha creado una atmósfera de incertidumbre entre los productores

nacionales. Y pese a los reiterados intentos del gobierno mexicano por apoyarse cada vez más en las CTNs y en los "grupos industriales" para elevar la producción y las exportaciones de unos cuantos bienes e incrementar su concentración en Estados Unidos, cada día se hace más importante para la estrategia gubernamental resucitar a la pequeña y mediana industria.

La "integración callada" de México al mercado norteamericano se hizo pública en 1990-1991. Mas la crisis estructural que sufrió México durante la década de los ochenta no podrá resolverse aunque se integre al TLC. Al contrario, el deterioro de la estructura mexicana, la explosión de las importaciones y el empobrecimiento y el subempleo masivos persistirán al menos en el corto y mediano plazos. La frágil estrategia de desarrollo que propone el gobierno mexicano y su subordinación a los intereses estadounidenses serán duramente cuestionadas en los años venideros. Asimismo, para mantener las ventajas de la mano de obra barata y de la liberalización del comercio y la inversión, es posible que el gobierno siga instrumentando una política laboral represiva basada en la supresión de los sindicatos y los movimientos independientes, como ha venido haciendo desde 1986. Pero aunque fuera capaz de suprimir el descontento popular de la década de los ochenta, esas políticas, en un contexto de una distribución del ingreso cada vez más desigual y en condiciones de vida que apuntan el estancamiento, serán el detonador de la intranquilidad social y de la incertidumbre económica en los años por venir. Los efectos adversos de un TLC en las maquiladoras mexicanas podrían agravar la situación del empleo en México. Por último, la participación de la población mexicana, de sus Cámaras legislativas y de los partidos políticos de oposición, así como de la sociedad civil en general, podrían contribuir a agravar la difícil situación económica y política de México.

La actual estructura del TLC posee severas limitaciones. Dada la naturaleza estructural del desequilibrio en la balanza de pagos mexicana, el desarrollo a largo plazo del TLC sólo sería posible si sus miembros pudieran crear mecanismos de financiamiento común o bien diseñar políticas de tasas de intercambio para nivelar las disparidades entre sus miembros. Es muy difícil que la opción de "sólo comercio e inversión" tenga éxito en el corto plazo, como ya sucedió en el Mercado Común Centroamericano. Aun el caso de Canadá, pese a sus estrechos lazos históricos, económicos y políticos con Estados Unidos, revela que al menos los resultados iniciales de un tratado de libre comercio pue-

den estar muy lejos de resultar positivos. Un aumento en las importaciones y el desempleo, así como una atmósfera económica y política incierta, podrían muy bien ser el resultado a corto y mediano plazos de dicho tratado. De este modo, tendría que negociarse la migración laboral junto con una forma de integración mucho más amplia, si es que realmente surge alguna, que considere todos los costos sociales del ajuste: la agenda no debería incluir únicamente la armonización de las cuestiones arancelarias y no arancelarias, sino también imponer mecanismos para garantizar el cumplimiento de las obligaciones ambientales, laborales y de derechos humanos. De no proceder así, tanto Estados Unidos como Canadá terminarían con el esfuerzo por “tapar el sol con el dedo”, como se dice en México.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1. *Cuenta corriente y balanza comercial, 1950-1990*
(millones de dólares estadounidenses)

	<i>T o t a l</i>				<i>S e c t o r p r i v a d o</i>			
	<i>Bal. cuen- ta corr.</i>	<i>Export. (1)</i>	<i>Import. (2)</i>	<i>(1)-(2)</i>	<i>Export. (3)</i>	<i>(3)/(1)</i>	<i>Import. (4)</i>	<i>(4)/(2)</i>
1950	163.1	493.4	555.7	-62.3				
1951	-203.3	591.5	822.2	-230.7				
1952	-213.1	625.3	807.4	-182.1				
1953	-204.4	559.1	807.5	-248.4				
1954	-227.6	615.8	788.7	-172.9				
1955	1.7	738.6	883.7	-145.1				
1956	-183.1	807.2	1 071.6	-264.4				
1957	-359.9	706.1	1 155.2	-449.1				
1958	-385.5	709.1	1 128.7	-419.6				
1959	-232.1	723	1 006.6	-283.6				
1960	-419.7	738.7	1 186.4	-447.7	632.6	85.64	975.4	82.22
1961	-343.7	803.5	1 138.6	-335.1	682.5	84.94	912	80.10
1962	-249.6	906.5	1 143	-236.5	778.4	85.87	903	79.00
1963	-226.1	944.1	1 239.7	-295.6	770.3	81.59	995.5	80.30
1964	-444.7	1 026.7	1 493	-466.3	776.4	75.62	1 213.6	81.29
1965	-442.9	1 126.4	1 559.6	-433.2	818.3	72.65	1 302.8	83.53
1966	-477.8	1 169.9	1 602	-432.1	898.5	76.80	1 325.3	82.73
1967	-603	1 102.9	1 736.8	-633.9	756.5	68.59	1 328.3	76.48
1968	-775.4	1 165	1 917.3	-752.3	861.3	73.93	1 525.7	79.58
1969	-708.4	1 341.8	1 988.8	-647	1 017.3	75.82	1 573.7	79.13
1970	-1 187.7	1 289.6	2 328.3	-1 038.7	1 078.3	83.62	1 770.7	76.05
1971	-928.9	1 365.6	2 255.5	-889.9	1 118.8	81.93	1 802.3	79.91
1972	-1 005.7	1 666.4	2 762.1	-1 095.7	1 370.9	82.27	2 116.8	76.64
1973	-1 528.8	2 071.7	3 892.5	-1 820.8	1 763.5	85.12	2 669.7	68.59
1974	-3 226	2 853.2	6 148.6	-3 295.4	2 238.5	78.46	3 946.6	64.19
1975	-4 422.6	3 062.4	6 699.4	-3 637	2 165.7	70.72	4 141.1	61.81
1976	-3 683.3	3 655.5	6 230	-2 574.5	2 826.9	77.33	4 095.7	65.74
1977	-1 596.4	4 649.8	5 704.5	-1 054.7	3 392.4	72.96	3 606	63.21
1978	-2 693	6 063.1	7 917.5	-1 854.4	3 459	57.05	5 001.4	63.17
1979	-4 901.4	8 817.7	11 979.7	-3 162	3 666.4	41.58	7 985.4	66.66
1980	-10 739.7	15 511.9	18 898.6	-3 386.7	3 862.8	24.90	11 797.7	62.43
1981	-16 052.1	20 102.1	23 948.4	-3 846.3	4 242.8	21.11	15 044.9	62.82
1982	-6 221	21 229.7	14 437	6 792.7	3 441.2	16.21	9 036.5	62.59
1983	5 418.4	23 312	8 550.9	14 761.1	4 952.6	21.24	4 244.4	49.64
1984	4 238.5	24 192	11 254.3	12 937.7	6 392.5	26.42	6 464.6	57.44
1985	1 236.7	21 663.8	13 212.2	8 451.6	5 885.9	27.17	8 825.6	66.80
1986	-1 672.6	16 031	11 432.4	4 598.6	8 381.5	52.28	8 088.6	70.75
1987	3 966.5	20 656	12 222.9	8 433.1	10 491.9	50.79	9 442.7	77.25
1988	-2 442.6	20 656.2	18 898.2	1 758	12 633.4	61.16	15 352.1	81.24
1989	-3 960.2	20 565.1	23 409.7	-2 844.6	12 530.9	60.93	15 346.2	65.55
1990	-5 254.2	26 773.1	29 798.5	-3 025.4	15 797.4	59.00	25 551.7	85.75

(3)-(4)	<i>Export.</i>		<i>Import.</i>			(7)	(7)/(1)	(8)	(8)/(1)
	(5)	(5)/(1)	(6)	(6)/(2)	(5)/(6)				
-342.8	106.1	14.36	211	17.78	-104.9				
-229.5	121	15.06	226.7	19.91	-105.7				
-124.6	128.1	14.13	239.7	20.97	-111.6				
-225.2	173.8	18.41	244.2	19.70	-70.4				
-437.2	250.4	24.39	279.4	18.71	-29				
-484.5	308.1	27.35	256.9	16.47	51.2				
-426.8	271.4	23.20	276.7	17.27	-5.3				
-571.8	346.4	31.41	408.5	23.52	-62.1				
-664.4	303.7	26.07	391.6	20.42	-87.9				
-556.4	324.5	24.18	415.1	20.87	-90.6				
-692.4	211.3	16.38	557.6	23.95	-346.3				
-683.5	246.8	18.07	453.2	20.09	-206.4				
-745.9	295.5	17.73	645.3	23.36	-349.8				
-906.2	308.2	14.88	1 222.7	31.41	-914.5				
-1 708.1	614.7	21.54	2 202	35.81	-1 587.3				
-1 975.4	896.7	29.28	2 558.3	38.19	-1 661.6				
-1 268.8	828.6	22.67	2 204.2	35.38	-1 375.6	562.9	15.40	1 708.2	46.73
-213.6	1 257.4	27.04	2 098.5	36.79	-841.1	1 037.3	22.31	2 082.7	44.79
-1 542.4	2 604.1	42.95	2 916.1	36.83	-312	1 863.2	30.73	2 485.4	40.99
-4 319	5 151.3	58.42	3 994.3	33.34	1 157	3 975	45.08	2 726.2	30.92
-7 934.9	11 649.1	75.10	7 099	37.56	4 550.1	10 441.3	67.31	3 030.1	19.53
-10 802.1	15 859.3	78.89	8 903.5	37.18	6 955.8	14 573.1	72.50	3 360.5	16.72
-5 595.3	17 788.5	83.79	5 400.5	37.41	12 388	16 477.2	77.61	3 017.6	14.21
708.2	17 359.4	74.47	4 306.5	50.36	13 052.9	16 017.2	68.71	4 582.7	19.66
-72.2	17 803.6	73.59	4 789.7	42.56	13 013.9	16 601.3	68.62	5 594.8	23.13
-2 939.7	15 777.9	72.83	4 386.6	33.20	11 391.3	14 766.6	68.16	4 978	22.98
292.9	7 649.5	47.72	3 343.8	29.25	4 305.7	6 307.2	39.34	7 115.7	44.39
1 049.2	10 164.3	49.21	2 780.1	22.75	7 384.2	6 709.1	32.48	9 907.4	56.24
-2 718.7	8 024.2	38.85	3 551.3	18.79	4 472.9	8 629.8	41.78	11 616.4	55.79
-2 815.3	8 034.2	39.07	3 552	15.17	4 482.2	6 711.2	32.63	11 523.3	67.54
-9 754.3	10 975.7	41.00	4 246.8	14.25	6 728.9	10 103.7	37.74	13 890.1	51.88

FUENTE: Banco de México 1989, mayo 1991.

CUADRO 2. *Estructura comercial extranjera*
(en porcentajes del total)

	<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>		
	<i>E.U.</i>	<i>CE</i>	<i>Resto de América</i>	<i>E.U.</i>	<i>CE</i>	<i>Resto de América</i>
1940-1950	81.42	5.94	8.75	85.79	7.63	4.98
1950-1960	64.33	10.77	19.79	77.45	16.28	3.97
1970-1980	61.11	6.97	18.53	65.56	24.52	4.80
1981	53.9	13.4	13.4	66.1	13.5	5.5
1982	53.4	8.8	8.8	62.3	15.4	5.2
1983	58.2	7.8	7.8	64.9	13.2	3.7
1984	57.7	7.2	7.2	65.4	12	4.5
1985	61.8	5.9	5.9	67.9	13.2	4.8
1986	66.6	7.4	7.4	65	17.6	3.5
1987	64.7	8.2	8.2	62	16.2	3
1988	66.2	8.1	8.1	64.1	14.1	3.8
1989						
1990						

FUENTE: *Estadísticas Históricas de México 1990*, INEGI; *Estadísticas del comercio exterior de México*, varios años.

CUADRO 3. *Estructura de importaciones*
(millones de dólares estadounidenses)

	<i>Bienes de consumo</i>	%	<i>Bienes intermedios</i>	%	<i>Bienes de capital</i>	%	<i>Total de importaciones</i>
1976	563.1	8.94	3 806.4	60.42	1 930.4	30.64	6 299.9
1977	503.2	8.82	3 719.2	65.20	1 482.1	25.98	5 704.5
1978	650.9	8.22	5 285	66.75	1 981.6	25.03	7 917.5
1979	1 002	8.36	7 403.8	61.80	3 573.9	29.83	11 979.7
1980	2 448.5	12.96	11 274.6	59.66	5 173.5	27.38	18 898.6
1981	2 808.4	11.73	13 565.7	56.65	7 574.3	31.63	23 948.4
1982	1 516.8	10.51	8 417.8	58.31	4 502.5	31.19	14 437
1983	623.8	7.30	5 740.4	67.13	2 196.7	25.69	8 550.9
1984	848.1	7.54	7 833.4	69.60	2 572.8	22.86	11 254.3
1985	1 081.7	8.19	8 965.7	67.86	3 164.8	23.95	13 212.2
1986	846.4	7.40	7 631.9	66.76	2 954.1	25.84	11 432.4
1987	767.6	6.28	8 824.6	72.20	2 630.6	21.52	12 222.9
1988	1 921.5	10.16	12 950.9	68.51	4 030.9	21.32	18 903.4
1989	1 921.6	10.17	12 945.8	68.50	4 026.8	21.31	18 898.2
1990	5 058.8	16.98	17 919.4	60.14	6 820.3	22.89	29 798.5

FUENTE: Banco de México, 1989.

CUADRO 4. Principales indicadores económicos, 1980-1991

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 ^a	1991 ^b
PIB (%)	8.3	8.8	-0.6	-4.2	3.6	2.6	-3.8	1.7	1.3	3	2.5	4.8
PIB per cápita (%)	5.4	6.1	-3	-6.5	1.2	0.2	-5.9	-0.6	-0.9	0.8	0.4	
Inversión/PIB	24.8	26.4	23	17.5	17.9	19.1	19.4	18.4	19.1		18.5 ^b	
Salarios reales (1980 = 100) ^c	100	101.9	92.7	76.6	72.3	71.1	64.9	61.7	55.2	50.8	44.3	
Inflación (%) ^d	29.8	28.7	98.8	80.8	59.2	63.7	105.7	159.2	51.7	19.7	29.9	30
Déficit financiero público/PIB	7.5	14.1	16.9	8.6	8.5	9.6	16	16.1	11.7	6.4	5.3 ^e	
Términos comerciales (1980 = 100)	100	100.9	86.6	91.4	84.6	86	63.9	69	60	64	67	
Deuda/tasa de exportación	244	288	337	346	322	357	459	371	346	289	238	
Total del interés/ tasa de exportación	30.2	37.2	47.6	37.5	37.2	37.2	38.3	29.7	29.9	28.6	24.3	
Transferencia neta de recursos ^f				-12.6	-12.1	-12.2	-6.1	-5.3	-11.3	-2.4		
<i>Balanza de pagos (en miles de millones de dólares estadounidenses)</i>												
Exportaciones	15.5	20.1	21.2	22.3	24.2	21.7	16	20.7	20.6	22.8	26.8	29
Petróleo	10.4	14.6	16.5	16	16.6	14.8	6.3	8.6	6.7	7.1	10.1	8
Manufacturas	3	3.4	3	4.6	5.6	5	7.1	9.9	11.5	11.5	13.9	14
Importaciones	18.9	23.9	14.4	8.6	11.2	13.2	11.4	12.2	18.9	23.4	29.9	36
Sector privado	11.8	15	9	4.2	6.5	8.8	8.1	9.4	15.3	12.5	15.8	
Cuenta corriente	-10.7	-16.1	-6.2	5.4	4.2	1.2	-1.7	4	-2.4	-4	-5.3	-9
Inversión extranjera directa ^g	1.1	1.1	0.7	0.4	0.8	1.3	1.6	3.3	2.2	2.4	2.7	3
Cuenta de capital	11.4	26.3	9.8	-1.4	0.04	-1.5	1.8	-0.6	-1.4	3	8.9	
Reservas internacionales	4.2	5	1.8	4.7	8	5.7	6.7	13.7	6.3	6.7	10.3	

^a Preliminar.^b Estimaciones (*New York Times, La Jornada*).^c Salarios mínimos reales de las áreas urbanas.^d Precios al consumidor.^e Objetivo del gobierno mexicano.^f Miles de millones de dólares estadounidenses.^g Valor de las inversiones autorizadas.FUENTE: ECLAC 1990,^b 1991; Banco de México, varios años, Nacional Financiera, 1990.

CUADRO 5. *Estructura de aranceles de importación, 1982-1989*

	<i>Media de aranceles</i>	<i>Dispersión</i>	<i>Número de tasas de aranceles</i>	
1982	27	24.8	16.4	16
1983	23.8	23.5	8.2	13
1984	23.3	22.5	8.6	10
1985	25.5	18.8	13.3	10
1986	22.6	14.1	13.1	11
1987	10	6.9	5.6	5
1988	10.4	7.1	6.1	5
1989 ^a	13.1	4.3	9.8	5

^a Incluye todas las modificaciones en la estructura de los aranceles hasta el 9 de marzo de 1989.

FUENTE: Zabludovsky (1990).

CUADRO 6. *Probable impacto del TLC en México y E.U.*
(millones de dólares de 1977)

	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1993</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>
Exportaciones de E.U.					
a México ^a	16 728	17 066	17 329	18 435	24 296.1
<i>Escenario I</i> ^b	0	778	2 153	3 071	4 219.9
<i>Escenario II</i> ^c	434	1 656	3 787	4 999	6 629.9
Agricultura y área forestal	726.6	726.5	760.9	801.6	962.2
<i>Escenario I</i>	0	10.4	28.5	36	45.2
<i>Escenario II</i>	125.4	261.9	452	518.7	675.2
Productos de plástico	562.6	575.8	628.5	676.2	1 020.7
<i>Escenario I</i>	0	72.6	215.4	310.9	468.2
<i>Escenario II</i>	0.9	75.3	222.3	320	488.4
Computadoras	605.3	639.9	633	673	862
<i>Escenario I</i>	-0.1	66.9	177.9	251.5	328.5
<i>Escenario II</i>	77.1	222.3	460.9	577.8	734.1
Vehículos motorizados	1 325.8	1 344.8	1 343.2	1 478.6	1 931.6
<i>Escenario I</i>	0	9	23.5	33.6	44.7
<i>Escenario II</i>	189.8	389	710.9	797.7	998.9
Importaciones de E.U. provenientes de México	18 746	21 101	23 057	24 363	25 411

CUADRO 6. (Continúa)

	1990	1991	1993	1995	2000
<i>Escenario I</i>	0	292	781	1 103	1 147
<i>Escenario II</i>	126	538	1 218	1 590	1 773
Agricultura y área forestal	1 458.7	1 529.3	1 650.9	1 754.6	1 878.6
<i>Escenario I</i>	0	3.9	9.5	13.5	15.1
<i>Escenario II</i>	1	5.4	11.7	16.3	18.6
Vestido	860.9	1 051	1 170.1	1 260.4	1 382.1
<i>Escenario I</i>	0	66.6	190.8	280.4	310.3
<i>Escenario II</i>	121.9	302.3	602.1	741.6	897.6
Piedra, barro y vidrio	363.8	404.4	381.9	375.5	317
<i>Escenario I</i>	0	21.4	50.5	67.3	58.1
<i>Escenario II</i>	0.1	21.6	50.6	67.9	58.8
Televisores, radios, tel.	1 452.6	1 843.5	2 047.3	2 092.4	1 742.5
<i>Escenario I</i>	-0.1	61	163.6	230.3	192.3
<i>Escenario II</i>	0.2	61.4	170.2	233	195
Vehículos motorizados	2 108.1	2 543	3 074	3 612.3	4 256.2
<i>Escenario I</i>	0	19.5	52.3	81.1	99.6
<i>Escenario II</i>	0.9	22.4	57	87.4	108.8

Otros indicadores macroeconómicos de México (en 10 millones de pesos de 1980)

PIB real	591 876	640 606	673 380	711 524	832 340
<i>Escenario I</i>	17	-599	-2 774	-566	1
<i>Escenario II</i>	-1 899	-5 232	-6 219	-278	-2 868
Inversiones privadas	109 547	141 230	144 236	147 925	169 896
<i>Escenario I</i>	9	-321	-1 520	46	648
<i>Escenario II</i>	-1 012	-2 779	-2 543	2 420	929
Empleo total ^a	24 280	25 879	27 557	28 991	33 332
<i>Escenario I</i>	0	-16	-84	-9	-2
<i>Escenario II</i>	-89	-194	-297	-158	-299
Desempleo ^a	9 083	8 595	9 137	9 925	11 400
<i>Escenario I</i>	0	16	84	9	2
<i>Escenario II</i>	89	194	297	158	299

^a Caso base, suponiendo que no hubiera TLC.

^b Escenario suponiendo la eliminación de las barreras como desviación de ^a

^c Escenario suponiendo la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, como desviaciones de ^a

^d En miles.

FUENTE: Departamento de trabajo de Estados Unidos, 1991.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Zinser, Adolfo, 1991, "TLC: escasez de información", *El Financiero*, 17 de junio.
- Banco de México, *Indicadores económicos*, Several years.
- Banamex (Banco Nacional de México). *Review of the Economic Situation in Mexico*, Several years.
- Barajas Escamilla, Rocío, 1987, "Patrones de crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México y su distribución regional". Presentado en el Seminario de las Maquiladoras: Ajuste Estructural y Desarrollo Regional. Organizado por El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friedrich Ebert Tijuana, México.
- Barkin, David, 1991, *Un desarrollo distorsionado: la integración de México a la economía mundial*. México Siglo XXI, (english translation, Westview Press, 1990).
- Bensurán, Graciela, 1991, "La reforma laboral y el TLC", *La Jornada*, 27 de junio.
- Blomstrom, Magnus and Edward N. Wolff, 1989, "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", working paper núm. 3141. NBER, Cambridge.
- Bouzas, Roberto, 1991, "Elementos para la formulación de políticas de América Latina y el Caribe ante la Iniciativa Bush", *Capítulos SELA*, núm. 28, enero, marzo.
- Bravo Aguilera, Luis, 1989, "La política comercial de México y el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, en Pamela S. Falk and Blanca Torres (coord.). *La adhesión al GATT*. México, El Colegio de México.
- Bush, George, 1990, Remarks Announcing the Enterprise for the Americas Initiative, 27 de junio, 1990, Compilation of Presidential Statements, vol. 26, núm. 14, Washington D. C.
- Caballero Urdiales, Emilio (coord.), 1991, *El Tratado de Libre Comercio. México-Estados Unidos-Canadá*. Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, vol. I. Facultad de Economía de la UNAM, México.
- Carrasco Licea, Rosalba y Francisco Hernández y Puente, 1991, "Maquiladoras: opción ante el TLC", *La Jornada*, 15 de abril.
- Carrillo C., Jorge (comp.), 1986, *Reestructuración industrial*. México, Colegio de la Frontera Norte.
- Carrillo, Jorge V. (coord.), 1990a, "Maquilización de la industria automotriz en México. De la industria terminal a la industria de ensamble", en Jorge Carrillo V., *La Nueva ERA de la Industria automotriz en México*, México, El Colegio de la Frontera Norte.

- Carrillo, Jorge V. y Miguel Angel Ramírez, 1990b, "Maquiladoras en la frontera Norte: opinión sobre los sindicatos". *Frontera Norte* 2(4).
- Casar, María Amparo y Wilson Peres, 1988, *El estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?*, México, Siglo XXI.
- Casar, José I., 1989, *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987*, México, Nacional Financiera/ILET.
- Casar, José (*et al.*), 1990, *La organización industrial en México*, México, Siglo XXI.
- Castillo, Heberto, 1985, *Cuando el petróleo se acaba*. México.
- Castro Martínez, Pedro F., 1989, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá", *Comercio Exterior* 39(4).
- Cornelius, Wayne A., 1986, "The Political Economy of Mexico Under de la Madrid: The Crisis Deepens, 1985-1986", *Research Reports Series* núm. 43. Center for U. S.-Mexican Studies, San Diego.
- Cornelius, Wayne A., 1990, "El PRI en la encrucijada", *Nexos* núm. 149.
- Cypher, James M., 1990, *State and Capital in Mexico. Development Policy since 1940*. Westview Press, Boulder, Colorado.
- Dussel Peters, Enrique, 1988, "Deuda externa e innovaciones financieras", *Cuadernos Políticos*, núm. 53.
- 1991, *Quo Vadis, Señor Brady? The Brady Initiative: A Way out of the Debt Crisis?* University of Notre Dame.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean), 1990a, *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*. Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- 1990b, *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean 1990*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- 1990c, *América Latina frente a la Iniciativa Bush: un examen inicial*, LC/R. 924.
- 1991, *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean*, Edition 1990, Nations, Chile.
- Fatemi, Khosrow (ed.), *The Maquiladora Industry*. New York, Praeger.
- Gambrill, Mónica, 1989, La apertura comercial y la industria maquiladora. Presentado en la Segunda Reunión Nacional sobre Asuntos Fronterizos, "La apertura comercial y la Frontera Norte", Saltillo, 23-24 de noviembre.
- 1990, El decreto de la industria maquiladora y sus implicaciones. Presentado para la VI Reunión de Universidades de México y Estados Unidos de América sobre Estudios Fronterizos, 4 y 5 de octubre, Mazatlán.
- Gasca amora, José, 1989, "Fuentes para el estudio de las empresas paraestatales de México y su privatización, 1983-1988", *Comercio Exterior* 39(2).
- Gaventa, John, 1989, "La influencia de los factores ambientales en la movili-

- dad del capital. Estudios de caso de la región de los Montes Apalaches", en Bernardo González-Aréchiga y Rocío Barajas Escamilla (comp.). *Las maquiladoras*, México, El Colegio de la Frontera Norte.
- Glyn, A. (et al.), 1989, *The Rise and Fall of the Golden Age*. In, S. A. Marglin and J. Schor (ed.). *The Golden Age of Capitalism*. Oxford, Calrendon Press.
- González-Aréchiga, Bernardo, Rocío Barajas Escamilla y Noé Arón Fuentes Flores, 1987, "Proteccionismo en Estados Unido sy maquiladoras en México", *Comercio Exterior* 37(11).
- y Rocío Barajas Escamilla (comp.), 1989a, *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, México, El Colegio de la Frontera Norte.
- y José Carlos Ramírez, 1989b, *Perspectivas estructurales de la industria maquiladora*. Presentado para el seminario "La Industria Maquiladora en México", 5-9 de junio, México, El Colegio de la Frontera Norte.
- y ——— 1989c, "Los efectos de la competencia internacional en el funcionamiento de la industria maquiladora de exportación de México", *Frontera Norte* 1(2).
- 1989d, "Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la maquiladora mexicana (1980-1986)", *Frontera Norte* 1(1).
- y José Carlos Ramírez (comp.), 1990, *Subcontratación y empresas transnacionales. Apertura y restructuración en la maquiladora*, México, El Colegio de la Frontera Norte.
- Grundwald, Joseph and Kenneth Flamm, 1985, Appendix: Explanation of Items 806.30 and 807.00. In, *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*. Brookings Institution, Washington D. C.
- Haneine, Ernesto, 1987, *Sustitución de exportaciones. Estrategia de desarrollo económico para México*, México, Diana.
- Hernández Laos, Enrique y Edur Velasco Arregui, 1990, "Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985", *Comercio Exterior* 40(7).
- Huerta González, Arturo, 1985, *La economía mexicana. Más allá del milagro*, México, Ediciones Cultura Popular.
- 1991, *TLC: Razones y Consecuencias*. México, mimeo.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática), 1990, *Estadísticas Históricas de México*, vol. I y II, México, INEGI.
- INEGI, México, *Cuaderno de información oportuna*, Several years, México, INEGI.
- Kate, ten Adriaan and Robert Bruce Wallace, 1980, *Protection and Economic Development in Mexico*. St. Martin's Press, New York.
- Kaufman Purcell, Susan (ed.), 1988, *Mexico in Transition*, New York, Council on Foreign Relations.
- Kerber, Víctor y Antonio Ocaranza Fernández, 1990, "Las maquiladoras ja-

- ponesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos”, *Comercio Exterior* 39(10).
- Kim, Kwan S., 1986, Industrialization in Mexico: Issues and Strategies. In, B. W. Pulson (ed.). *International Economic Integration: Lessons from the 1980s and Prospects for the 1990s*. University of Colorado, Boulder.
- 1988, Industrial Development in Mexico: Problems, Policy Issues and Perspectives. In, F. Canada-Vravo (eds.). *Economic Problems of Mexico: Realities and Perspectives*, México, Editorial Trillas.
- 1990, Industrialization Process, Employment, and Income Distribution in Mexico: Issues and Strategies, working paper 131, The Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, Indiana.
- Lustig, Nora and aJime Ros, 1990, Mexico: Medium Term Development and Perspectives. Mimeo.
- 1991, Bordering on Partnership: The U. S.-Mexico Free Trade Agreement, Washington, D. C., The Brookings Institution.
- Mendiola, Gerardo, 1991, “Desde que el Ford llegó a México”, *La Jornada*, 31 de julio.
- Meyer, Lorenzo y José Luis Reyna (coord.), 1989, “México, el sistema y sus partidos: entre el autoritarismo y la democracia”, en L. Meyer y J. L. Reyna, *Los sistemas políticos en América Latina*, México, Siglo XXI.
- 1991, México o los límites de la democratización neoliberal. Presentado el 15 de mayo de 1991 en Research Seminar on Mexico and U. S.-Mexican Relations, Center for U. S.-Mexican Studies, University of California-San Diego.
- Middlebrook, Kevin J., 1989, “The Sounds of Silence: Organised Labour’s Response to Economic Crisis in Mexico”, *Journal of Latin American Studies* 21.
- 1991, State Structures and the Politics of Union Registration in Postrevolutionary Mexico, *Comparative Politics* 23(4).
- Millán, René, 1988, *Los empresarios ante el estado y la sociedad*, México, Siglo XXI.
- Montenegro, Jesús Lechuga (coord.), 1987, *El dilema de la economía mexicana*, México, UAM.
- Nacional Financiera, 1990, *La economía mexicana en cifras 1990*, México, Nacional Financiera.
- Navarrete, Jorge E., 1990, “Mexico’s Stabilization Policy”, *CEPAL Review* n. 41.
- Orme, William A., 1991, “The Sunbelt Moves South”, *Report on the Americas*, vol. 24(6).
- Pérez Motta, Eduardo, 1989, Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia de política comercial de México, en Pamela S. Falk y Blanca Torres (coord.), *La adhesión al GATT*. México, El Colegio de México.

- Peres Núñez, Wilson, 1990a, Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico, Paris, OECD Development Centre.
- 1990b, From Globalization to Regionalization: The Mexican Case. OECD Development Centre. Technical Papers n. 24.
- Reding, Andre, 1991, The Crumbling of the "Perfect Dictatorship". *World Policy Journal* VIII(2).
- Rincón Gallardo, Gilberto y Jorge Alcocer (*et al.*), 1990, *México. La búsqueda de alternativas*. México, Ediciones de Cultura Popular.
- Rojas Ral, 1984, We pay mañana, *Peripherie* n. 17.
- Ros, Jaime, 1987a, *Organización industrial y comercio exterior*, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- 1987b, La economía y la política macroeconómica durante el auge petrolero: 1978-1982, en J. Ros y C. Monsiváis (*et al.*), *El auge petrolero: de la euforia al desencanto*, Facultad de Economía, UNAM, México.
- 1991a, Mexico's Trade and Industrialization Experience Since 1960: a Reconsideration of Past Policies and Assessment of Current Reforms. Preparado para UNU/WIDER Conference on Trade and Industrialization Reconsidered, OECD Development Centre, 31 de agosto al 3 de septiembre, Paris.
- 1991b, The Effects of Government Policies on the Incentives to Invest, Enterprise Behavior and Employment. A study of Mexico's Economic Reforms in the Eighties. Preparado para ILO project on Effects of Government Policies on the Incentives to Invest, Enterprise Behavior and Employment".
- Ruiz Durán, Clemente (coord.), 1991a, Changes in the Industrial Structure and the Role of Small and Medium Industries in Developing Countries. The Case of Mexico. Mimeo.
- Ruiz Durán, Clemente, 1991b, Endeudamiento externo y política de reformas. El caso de México. Mimeo.
- Salinas de Gortari, Carlos, 1990, "Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior", *Comercio Exterior* 40(6).
- 1991, "Importancia de las seis áreas de negociación", *Comercio Exterior* 41(7).
- Schatan, Claudia, 1991, Trade Bargaining: The Mexican Case. Presentado en IDRC sponsored workshop, SELA, Caracas, 5-7 de febrero.
- Schubert, A., 1985, *Die internationale Verschuldung*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt A. M.
- Serra Puche, Jaime, 1991, "Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Comercio Exterior* 41(7).
- Snoeck, Michele, 1988, "El comercio exterior de hidrocarburos y derivados en México, 1970-1985", México, El Colegio de México.
- Solís, Leopoldo, 1988, *Intento de la reforma económica de México*, México, El Colegio Nacional.

- Solís de Alba, Ana Alicia, 1991, "La política laboral del neoliberalismo mexicano 1982-1990", *La Jornada*, 27 de junio.
- Székely, Gabriel (ed.), 1991, *Manufacturing Across Borders and Oceans*. Center for U. S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Tello, Carlos, 1976, *La política económica en México*, México, Siglo XXI.
- 1984, *La nacionalización de la banca en México*, México, Siglo XXI.
- Toro, Miguel Angel, 1989, "La economía mundial, premisa y condición del ingreso de México al GATT", en Blanca Torres y Pamela S. Falk (coord.), *La adhesión de México al GATT*, México, El Colegio de México.
- Trejo, Saúl, 1989, La entrada en México al GATT y la necesidad de modificar sus instrumentos de política económica, en Blanca Torres y Pamela S. Falk (coord.), *La Adhesión de México al GATT*, México, El Colegio de México.
- The United States Department of Labor, 1991, *Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA*. USDL, D. C., Washington.
- USITC (United States International Trade Commission), 1990, *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexico Relations*. USITC Publication 2326, Washington, D. C.
- USITC, 1991, *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement With Mexico*. USITC publication 2353, Washington, D. C.
- Urquidí, Víctor L., 1991, *Scope and Implications of a North American Free Trade Agreement*. Presentado en la Reunión sobre Ganadores y Perdedores: Mecanismos de Reajuste en un Tratado Norteamericano de Libre Comercio, Monterrey, 17-19 de mayo.
- Vega Cánovas, Gustavo, 1988, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos". *Comercio Exterior* 38(3).
- Villareal, René, 1988, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Weintraub, Sidney, 1989, *México frente al acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el futuro*, México, Editorial Diana.
- World Bank, *World Tables*. The World Bank, Washington, D. C.
- Zabludovsky, Jaime, 1990, *Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment*. In, Dwight S. Brothers and Adele E. Wick (edit.). *Mexico's Search for a new Development Strategy*. Westview Press, Boulder.
- Zepeda, Eduardo, 1991, *Análisis comparado del gasto público en la frontera norte*. Mimero.