

La maquiladorización de la industria mexicana*
 Michel Husson, *El Cotidiano* n°41, Mayo-Junio 1991

Este documento analiza el crecimiento de las exportaciones mexicanas desde 1983-1984 e ilustra sus principales características. Propone una lectura de los componentes más significativos del modelo de crecimiento que supone este dinamismo reciente y busca poner en evidencia el carácter desarticulado y dominado de esta industrialización tardía.

El boom de las exportaciones industriales

Las exportaciones industriales mexicanas han tenido, en pocos años, un impulso impresionante: de 3 a 4 mil millones de dólares -a comienzos de los años 80- alcanzaron los 13 mil millones de dólares en 1989; si a eso agregamos las exportaciones de la industria maquiladora, que corresponden esencialmente a los productos industriales, se obtiene un monto de 16 millones de dólares.

La estructura de las exportaciones mexicanas se ha transformado profundamente: la industria (comprendida aquí la maquiladora) pasó de 21 a 49% -en relación con el conjunto de las exportaciones de bienes y servicios-, entre 1980 y 1989. El retroceso relativo de las exportaciones petroleras, desde el contrachoque de 1986, explica sólo en parte esta progresión. Si solamente relacionamos las exportaciones industriales con el total de las exportaciones no petroleras, se obtiene, en efecto, una progresión del ratio del 38 al 68% en el periodo (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Exportaciones 1980-1990

	AGRO	PETRO	MANUF	MAQ	INDU	SERV	TOTAL	MANUF%	INDU%	PROG
1980	1528	9449	3571	772	4343	4560	20844	20,8	38,1	-2,6
1981	1482	13305	4099	976	5075	4950	26028	19,5	39,9	13,5
1982	1233	15623	3386	851	4237	4068	26149	16,2	40,3	-10,3
1983	1189	14793	5448	818	6266	4033	27163	23,1	50,7	51,5
1984	1458	14967	6986	1155	8141	4782	30133	27,0	53,7	28,8
1985	1409	13309	6428	1268	7696	4677	27609	27,9	53,8	-3,0
1986	2098	5580	7782	1294	9076	4550	21875	41,5	55,7	14,7
1987	1543	7877	10588	1598	12186	5360	27614	44,1	61,7	30,0
1988	1672	5857	12378	2337	14715	6080	29072	50,6	63,4	13,4
1989	1755	7281	13014	3052	16066	7089	32906	48,8	62,7	5,8

Millones de dólares. Fuentes: INEGI, Banco de México

AGRO:Exportaciones agrícolas PETRO:exportaciones petroleras MANUF:exportaciones manufactureras MAQ:exportaciones maquiladoras INDU:exportaciones industriales incluyendo maquiladora SERV:exportaciones de servicios
 TOTAL:exportaciones totales de bienes y servicios MANUF%:exportaciones manufactureras en % del total
 INDU%:exportaciones industriales excluyendo exportaciones petroleras en % del total PROG:tasa de crecimiento anual del volumen exportaciones industriales

* Comunicación al coloquio Greitd. Amiens, Francia, 6-8 Diciembre 1990. Traducción de Augusto Bolívar Espinoza y Fernanda Almeyda.

El monto total de las exportaciones manufactureras se multiplicó en cerca de 3.5 veces y su volumen, medido en precios constantes de 1980, se triplicó en ocho años. Los sectores tradicionales progresaron un poco menos rápido: las exportaciones agroalimentarias, como las de la industria textil, aumentaron cerca de un 60% en el período. En cambio, algunos sectores, como el de madera-papel y sobre todo la siderurgia, registraron una progresión excepcional. Al interior de las grandes ramas algunos productos tuvieron una progresión notable la que se ilustra en el cuadro 2: las industrias como las de fibras textiles, los cementos hidráulicos y la siderurgia vieron multiplicadas sus exportaciones en más de diez veces, en ocho años.

Cuadro 2. Estructura sectorial de las exportaciones 1980-1988

	X80	X80%	X88	X88%	PROG	VOL	VARI	CONTR
Agro-alimentaria	1164	32,6	1853	15,0	159	152	689	7,8
Textiles y vestido	465	13,0	752	6,1	162	198	287	3,3
Madera y papel	120	3,3	495	4,0	413	513	375	4,2
Química	856	24,0	2264	18,3	265	307	1409	16,0
Vidrio y cemento	113	3,2	519	4,2	457	450	405	4,6
Siderurgia	64	1,8	865	7,0	1358	1308	802	9,1
Bienes de equipo	714	20,0	5294	42,8	742	530	4580	52,0
Otros	75	2,1	336	2,7	447	375	261	3,0
Total	3571	100,0	12378	100,0	347	318	8807	100,0

Millones de dólares. Fuentes : INEGI, Acevedo (1990)

X80:exportaciones industriales en 1980 X80%:estructura de las exportaciones en 1980

X88:exportaciones industriales en 1988 X88%:estructura de las exportaciones en 1988

PROG:índice de crecimiento X88/X80 VOL:índice de crecimiento a precios de 1980

PROG cambio absoluto X88-X80 CONTR:contribución al cambio absoluto

Para evaluar el impacto sobre el total de las exportaciones conviene ponderar las evoluciones de cada sector con la parte que ocupa en el total de las exportaciones; es decir, examinar su contribución a la progresión de conjunto. Se observa entonces que más de dos tercios de la progresión de las exportaciones reexpiden a dos grandes sectores: el de los bienes de equipo y el de la química. Al interior de los bienes de equipo la industria automotriz da cuenta, ella sola, del tercio del crecimiento total de las exportaciones.

La contribución de la industria maquiladora

La industria maquiladora de exportaciones ha tenido un desarrollo muy rápido desde la puesta en vigor de la legislación específica que definió, en 1965, el estatuto de zonas francas: en 1966, 57 fábricas, todas situadas sobre la frontera, emplearon 4 mil 257 establecimientos que empleaban 67 mil personas. Desde el fin del boom petrolero, la industria maquiladora ha tenido una evolución extraordinariamente rápida: el número de establecimientos concernidos se ha más que duplicado pasando de 600 a 1 mil 400. La mayoría de la industria maquiladora está concentrada a lo largo de la frontera en las ciudades gemelas (*twin cities*), las que en realidad no forman más que una sola aglomeración, como son los casos de: el Paso y Ciudad Juárez, San Diego-San Isidro y Tijuana, Brownsville y Matamoros, Calexico y Mexicali, etc... En el último decenio se inicia, sin embargo, una tendencia a una progresión más rápida de las implantaciones situadas al interior del país.

El valor agregado total de la industria maquiladora ha progresado, en 17% al año en promedio, entre 1981 y 1989. Si su peso -en relación a un PIB estancado- ha aumentado, sus ingresos progresaron a un ritmo comparable al de las exportaciones industriales: las maquiladoras realizan entre el 18 al 28% de las exportaciones industriales en todo el período. Entre las maquilas y las industrias de exportación, existe una gran similitud si comparamos los perfiles sectoriales concentrados, en los dos casos, en el sector automotriz y en las industrias de equipamiento.

La progresión de los efectivos es también espectacular, ya que ellos pasan de 130 mil en 1981 a 440 mil en 1989; en un contexto de estancamiento al nivel nacional: sobre 100 empleos "formales" creados en el curso de este período, 45 lo han estado en las maquilas.

La articulación con la política de cambio

Uno de los problemas de coherencia que se plantean a la puesta en marcha de la política expuesta es: la política de cambio. La prioridad a las exportaciones industriales debería lógicamente acompañarse de una política de subvaloración del peso, como manera de estimularlas. En realidad el gobierno ha escogido, desde hace cerca de dos años, una política inversa que tiende, al contrario, a sobreestimar el peso. Esta decisión, es en nuestra opinión, esencialmente técnica: se trata de un análisis que toma en cuenta los costos y las ventajas de un cambio fuerte sobre el conjunto de objetivos de la política económica. Sin entrar en el detalle del análisis (Husson, 1991) conviene ver si esta política tuvo un efecto sensible sobre desarrollo de las exportaciones industriales. La respuesta es simple: el efecto desfavorable de la tasa de cambio sobre la competitividad-precio de las exportaciones industriales fue compensado por una reducción del margen de ganancia de los exportadores. El rendimiento entre el precio de las exportaciones industriales mexicanas y el precio de la producción de los Estados Unidos, que otorga un buen indicador de lo inverso de la competitividad-precio de las exportaciones, puede ser descompuesto en dos términos, según la siguiente relación:

Índice de competitividad-precio

$$PX / (PUSA * TC) = PPIB / (PUSA * TC) * (PX / PPIB)$$

$$1/\text{competitividad} = \text{tasa de cambio real} * \text{márgenes de las empresas exportadoras}$$

PX: precio de las exportaciones manufactureras mexicanas

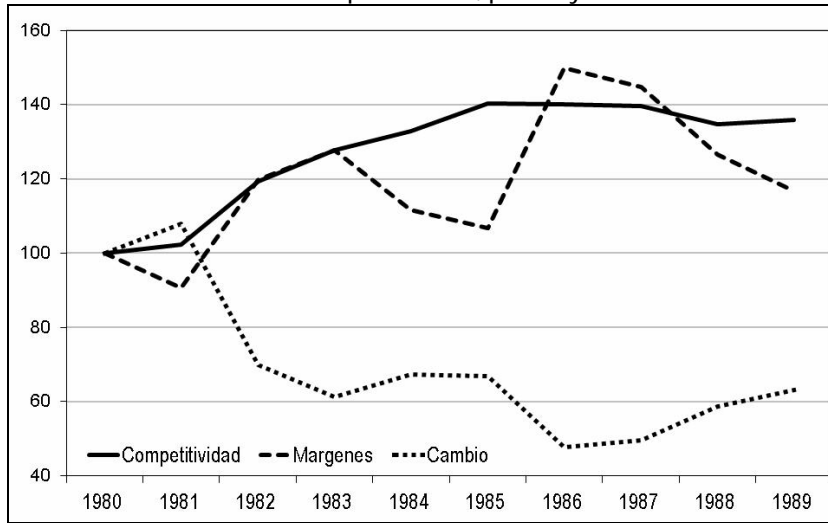
PPIB: precio del producto interno bruto de México

PUSA: precio del producto nacional bruto de los Estados Unidos

TC: tasa de cambio nominal

La competitividad-precio se degrada cuando la tasa de cambio real aumenta. Dicho de otro modo, cuando la tasa de cambio (en pesos por dólar) aumenta menos rápido que la inflación mexicana referida a la de los Estados Unidos. Pero esta degradación, puede ser compensada si el margen de las exportaciones se reduce, es decir, si el precio de las exportaciones mexicanas aumenta menos rápido que los precios interiores. Es este doble movimiento el que caracteriza el reciente período 1986-1989, como lo muestra la gráfica 1:

Gráfica 1. Competitividad, precio y cambio

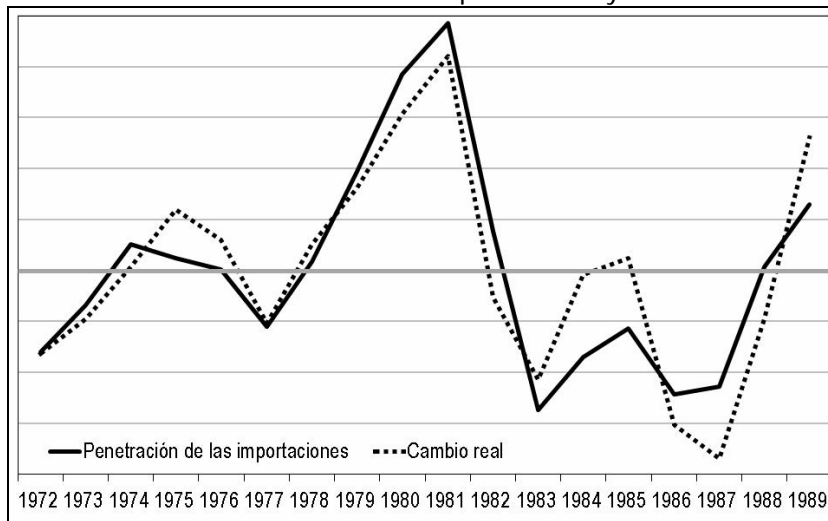


Base 100: 1980

Los exportadores después de haberse aprovechado plenamente de la devaluación de 1985-1986, dejaron “partir” su margen de ganancia relativo al exporte, el cual se mantiene sin embargo a un nivel superior al que prevaleciera en 1980, y el resultado es que la competitividad-precio casi no ha retrocedido. Entonces a mediano plazo, la política de cambio no llevó a una pérdida de competitividad: la ventaja relativa adquirida gracias a las grandes y pequeñas devaluaciones del período 1982-1985 no fue borrada.

Es del lado de las importaciones, particularmente sensibles a las relaciones de precio, que se registra el impacto principal de la política de cambio. Por cierto, la progresión muy rápida de las importaciones de bienes y servicios (18 mil millones en 1987, 25 en 1988 y 32 en 1989) reenvían, en parte, a un efecto de la apertura de las fronteras. Pero la gráfica 2 ilustra el lazo estrecho que existe entre tasa de penetración de las importaciones sobre el mercado interior y la tasa de cambio real. Esta última aumenta, en los años recientes, con la política de peso fuerte y contribuye así al alza de la tasa de penetración.

Gráfica 2. Penetración de las importaciones y cambio real



Desviaciones con respecto a la tendencia normalizadas

La ecuación econométrica presentada más adelante permite obtener una evaluación del impacto de la política reciente del cambio. Es suficiente para hacerlo, suponer que la tasa de cambio real se mantiene constante en 1988 y 1989, después de calcular las importaciones que habrían correspondido a esta evolución virtual.

Importaciones y cambio: una ecuación econométrica

$$\text{IMP} = 1,495 \cdot \text{DINT} + 1,186 \cdot \Delta \text{DINT} - 0,371 \cdot \text{TCR} - 6,466$$

(11,7) (1,8) (2,9) (6,2)

1971-1989 $R^2 = 0,905$ $DW = 0,905$ $SE = 11,0 \%$
 IMP volumen de las importaciones de México
 DINT volumen de la demanda interior mexicana
 TCR Tasa de cambio real
 (Todas las variables están expresadas en logaritmos)

Los resultados se muestran en el cuadro 3. Aún cuando se trate de una evaluación, el tamaño es significativo: con cerca de 9 mil millones de dólares de importaciones adicionales imputables a la revaluación del peso, se obtiene una pérdida neta de divisas equivalente a un año de pagos de intereses de la deuda. Tal es el costo considerable del éxito en materia de inflación.

Cuadro 3. Impacto de la política de cambio sobre las importaciones

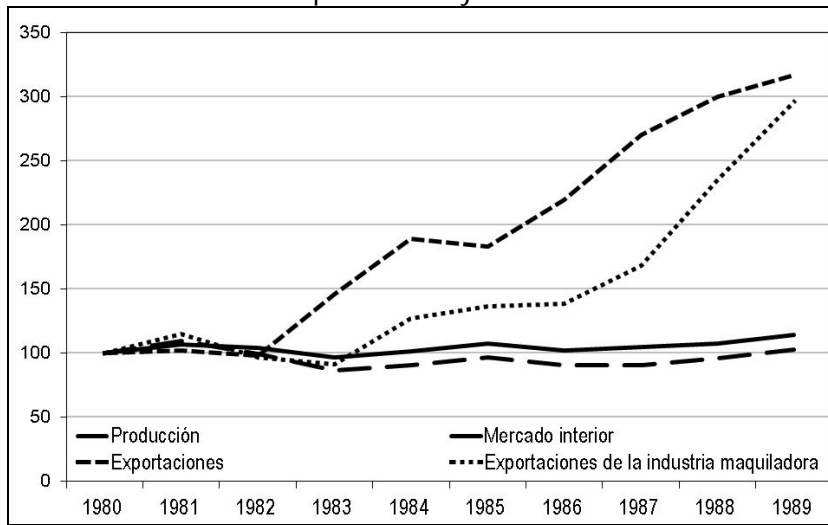
Importaciones de bienes y servicios	1987	1988	1989
(1) observadas	17,9	25,2	31,9
(2) simuladas con cambio invariante	17,9	22,8	25,4
(3) diferencia (1) - (2)	-	2,4	6,5

Miles de millones de dolares

Si el impacto de la política de cambio sobre las exportaciones industriales ha sido casi completamente amortizado por el comportamiento del margen de ganancia de la exportación, queda por explicar cierta flexión de su progresión. El volumen de las exportaciones industriales ha conocido en efecto una progresión del 6% en 1989, contra una media del 19% en los tres años precedentes. Luego, ni los precios relativos, ni la evaluación de la demanda de los Estados Unidos pueden dar cuenta de tales fluctuaciones.

La gráfica 3 permite aportar un principio de respuesta al poner en evidencia una característica fundamental de las exportaciones industriales mexicanas a saber: su sensibilidad a la evolución del mercado interno. Se puede en efecto verificar que existe una relación inversa, casi perfecta, entre elasticidad de las exportaciones industriales (con relación a la demanda de los Estados Unidos) y el tamaño del mercado interno. Muchas de las exportaciones concernidas son, en efecto, bienes intermedios (aceros, vidrio, cemento): por otra parte, cuestiones parecidas; se exporta estos productos a medida que el mercado interior es más dinámico. La disminución constante en la progresión de las exportaciones, principalmente, reenvía así a la recuperación del mercado interno en 1988 y 1989.

Gráfica 3. Exportaciones y mercado interior



Base 1980: 100

Exportaciones: dos ecuaciones econométricas

$$\text{EXPIND} = 4,064 \cdot \text{DUSA} + 0,693 \cdot \text{PRECIO} - 30,344$$

(8,6) (2,0) (9,9)

1980-1989 $R^2=0,960$ DW=2,13 SE=9,3 %

$$\text{EXPIND} = 4,592 \cdot \text{DUSA} - 1,107 \cdot \text{MINT} - 23,241$$

(19,6) (3,4) (6,6)

1980-1989 $R^2=0,978$ DW=2,02 SE=6,9 %

EXPIND: volumen de las exportaciones industriales mexicanas

DUSA: PNB de los Estados Unidos

PRECIO: precio del PNB de los Estados Unidos/precio de las exportaciones industriales mexicanas

MINT: volumen del mercado industrial mexicano

(Todas las variables están expresadas en logaritmos)

El papel de las multinacionales

Una última clave de la lectura puede ser aplicada haciendo intervenir la estructura del capital según las formas de propiedad. Utilizando la descomposición clásica entre capital público, capital privado nacional y capital extranjero, se puede construir, gracias a los magníficos datos proporcionados por Rojas Nieto (1989), una ventilación de las exportaciones no petroleras según estas tres formas de capital. El cuadro 4 presenta varios resultados importantes.

Cuadro 4. Estructura de las exportaciones no petroleras según las formas de capital, 1982-1988

	X82	X88	PROG	VARI	CONTR
Capital privado nacional	2123	4338	204	2216	24
Capital público	2210	2198	99	-12	0
capital extranjero	1274	8262	649	6988	76
Total	5607	14798	264	9191	100

Millones de dólares. Fuentes: INEGI, Rojas Nieto (1989)

X82: exportaciones no petroleras en 1982 X88: exportaciones no petroleras en 1988

PROG: índice de crecimiento relativo X88/X82 VARI: cambio absoluto X88-X82

CONTR: contribución al cambio absoluto

En primer lugar, el capital público ve estancarse sus exportaciones en dólares, lo que representa un retroceso en volumen: tal evolución mide la desincorporación del Estado de los sectores, donde él pudiera intervenir, así como su débil dinamismo. El capital privado nacional participa del impulso de las exportaciones, pero un poco menos que el conjunto. Finalmente, el resultado más impresionantes es el peso del sector donde intervienen la inversión directa extranjera, la que contribuye con los tres cuartos del suplemento de las exportaciones entre 1982 y 1988. Cuando el capital extranjero no realizaba más que el 23% de las exportaciones no petroleras en 1982, su parte alcanza el 56% en 1988. Se trata de una evolución rápida y profunda que corresponde a la presencia de las multinacionales en los sectores más dinámicos.

La parte de las exportaciones realizadas por las empresas multinacionales es cerca al 100% en la industria automotriz, alcanza el 93% en la óptica-fotografía, y el 75% en la química. Estas exportaciones están concentradas en los sectores más dinámicos entre un número reducido de grupos. Así, en el sector de los motores para automóviles, el 93% de las exportaciones fueron realizadas en 1987 por la General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen y Renault; de la misma manera, IBM y Hewlett-Packard realizaron el 80% de las exportaciones de material de informática (Unger y Saldaña, 1989).

El sector público concentra sus exportaciones (fuera del petróleo bruto) en la siderurgia, y sobretodo en la petroquímica que representaba en 1985 cerca del 70% de las exportaciones manufactureras. Su estancamiento muestra que la política industrial seguida por el gobierno mexicano ha sido incapaz de dar a la política industrial petroquímica nacionalizada un impulso suficiente. En este sector también las multinacionales realizan una penetración del 40% de las exportaciones en 1987, cuando su presencia era nula en 1981 (Gitli y Rocha, 1989).

Por último el capital privado nacional, que en 1985 realizó cerca de el 30% de las exportaciones -sin contar el petróleo- bruto (contra el 38% en 1982) particularmente se presenta en los raros bienes de consumo dinámicos (cervecías), pero sobretodo en los bienes intermedios (vidrio, cemento, siderúrgica, cloruro de polivinil). En estos dominios intervienen grupos importantes como Alfa y Vitro, este último se ha permitido recientemente el lujo de volver a comprar la Anchor Glass Container Corporation, la número dos de la industria del vidrio en los Estados Unidos (cuadro 5).

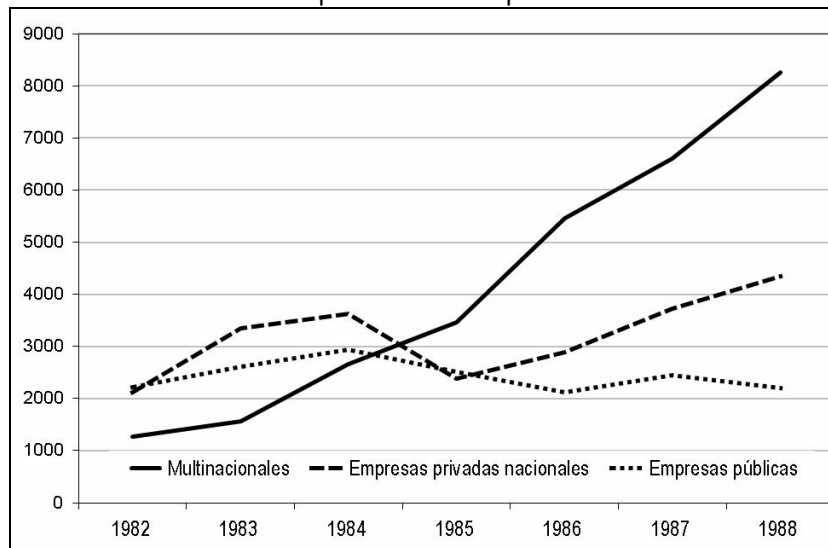
Cuadro 5. Principales exportadores de 1987

Empresa o grupo	Sector	Actividad	Exportaciones
Pemex	publica	petroleo	8464
Chrysler	multinacional	automóvil	969
Ford	multinacional	automóvil	711
General Motors	multinacional	automóvil	696
Mexicana de Aviación	privada	transporte	378
Alfa	privada	petroquímica	372
Teléfonos de México	PUB*	comunicaciones	348
Industrias Peñoles	privada	metalurgia	333
Volkswagen	multinacional	automóvil	212
IBM	multinacional	informática	212
Vitro	privada	vidrio	221
Sidermex	publica	siderurgia	200
Transportación Marítima Mexicana	privada	transporte	148
Valores Industriales	privada	holding	154
Desc	privada	holding	151
Cydsa	privada	petroquímica	147
Celanese Mexicana	multinacional	química	136
Cementos Mexicanos	privada	cemento	99
Kodak	multinacional	equipo de foto	91
TOTAL			13830

Millones de dólares. Fuentes: *La Jornada*, 22 de Octubre de 1988, *L'Expansion* n°501, Octubre 1988

Pero la gráfica 4 revela otra característica importante de esta fracción del capital industrial. La curva de sus exportaciones registra, en efecto, significativas oscilaciones a diferencia de la de las multinacionales que crecen uniformemente, y de la del sector público que queda casi plana. Ahora bien, es fácil ver que esas fluctuaciones corresponden, en sentido inverso, a la del mercado interno. La sensibilidad de las exportaciones a la demanda interna es pues imputable, en lo esencial, al capital privado nacional, en el cual vemos aparecer la lógica específica diferente de la de las multinacionales.

Gráfica 4. Exportaciones sin petróleo bruto



Millones de dólares

¿Qué modelo de crecimiento?

La política seguida por el gobierno desde hace unos años obedece a un proyecto cuya coherencia económica es relativamente fuerte. Se trata de reemplazar el modelo de sustitución de importaciones que permitió el éxito del milagro mexicano por un nuevo modelo de acumulación que se puede calificar con Valenzuela (1986) de "secundario exportador". Retomando sucintamente la presentación que se dio hace algunos años (Duan, 1987), los principales instrumentos de esta política podrían ser enumerados así:

- Devaluación y conservación deliberada de una subestimación del peso.
- Respeto escrupuloso de los compromisos ligados a la deuda.
- Supresión progresiva de las subestimaciones y alza de las tarifas públicas.
- Liberación del comercio exterior y entrada al GATT.
- No apoyo del Estado a las empresas en dificultad.
- Puertas abiertas a las inversiones extranjeras.
- Programa de estímulos a las exportaciones.
- Política fiscal favorable a las empresas.

A parte del primer punto, que fue tratado anteriormente, esos son efectivamente los ejes que fueron seguidos con determinación por el gobierno mexicano. La entrada al GATT, la liberación unilateral de la reglamentación de los cambios, las iniciativas mexicanas en vista de la constitución de una zona libre cambio con los Estados Unidos; todas estas medidas, se inscriben en una gestión coherente. Se trata, con vista a los elementos reunidos en la primera parte, de examinar cuáles son los fundamentos de este régimen de crecimiento que la política gubernamental busca poner en marcha.

La irresistible fuerza de atracción de los bajos salarios

Los buenos resultados de la exportación descansan sobre la debilidad de los salarios mexicanos. En particular la industria maquiladora ha sido objeto de numerosos estudios, los cuales hacen énfasis en las considerables desigualdades de salarios. Sin embargo, el cuadro 6 muestra que el abanico de los salarios mexicanos es de tal manera abierto que se obtienen resultados bastantes diferentes según el punto de referencia.

Cuadro 6. Salario medio de Estados Unidos referidos a los salarios mexicanos 1989

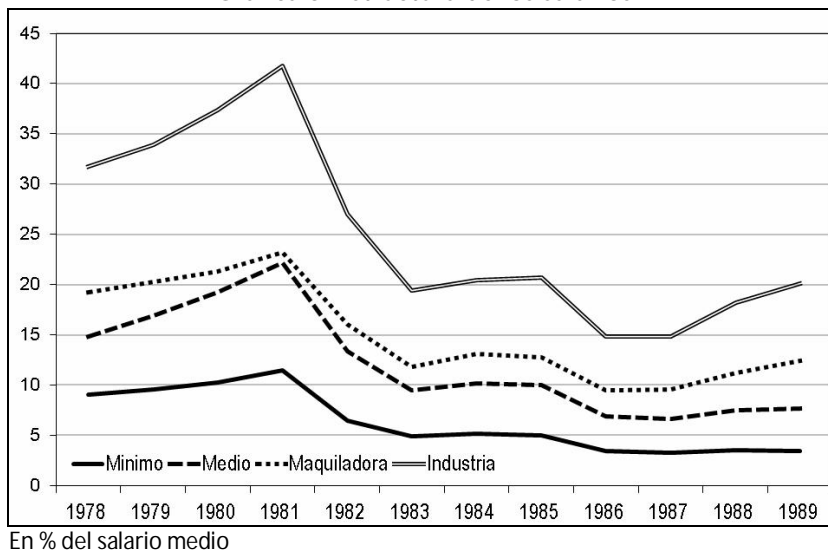
Salario mínimo	29
Salario medio	13
Salario maquila	8
Salario industrial	5

Datos de 1989. Fuentes: INEGI, Wharton

Se trata de órdenes de magnitud, donde el acoplamiento de las diversas fuentes es siempre difícil, con mayor razón cuando la relación entre salarios mexicanos y americanos dependen también de las fluctuaciones de la tasa de cambio real. Desde este punto de vista la política reciente de sobrestimación del peso tiende a relevar el costo comparado de la mano de

obra mexicana (gráfica 5).

Gráfica 5. Estructura de los salarios



Pero el nivel del salario debe aún ser referido a las diferencias de productividad. Ahí también, las comparaciones son difíciles, pero se pueden sin embargo utilizar los cálculos propuestos por Velasco Arregui (1990). A partir de datos referidos a la industria, este autor muestra que la relación entre la productividad per cápita de los Estados Unidos y México era del orden de 3.5 al principio de los años 70, y de 3.9 en la mitad de los años 80. Esta diferencia se profundiza, y eso significa que la industria mexicana, en su conjunto, no sabría ser competitiva sin contar con una relación salarial de 1 a 4. Ahora bien, en el conjunto de la industria, esta relación es del 1 a 5, y el margen de competitividad es pues finalmente más estrecho y no se nota.

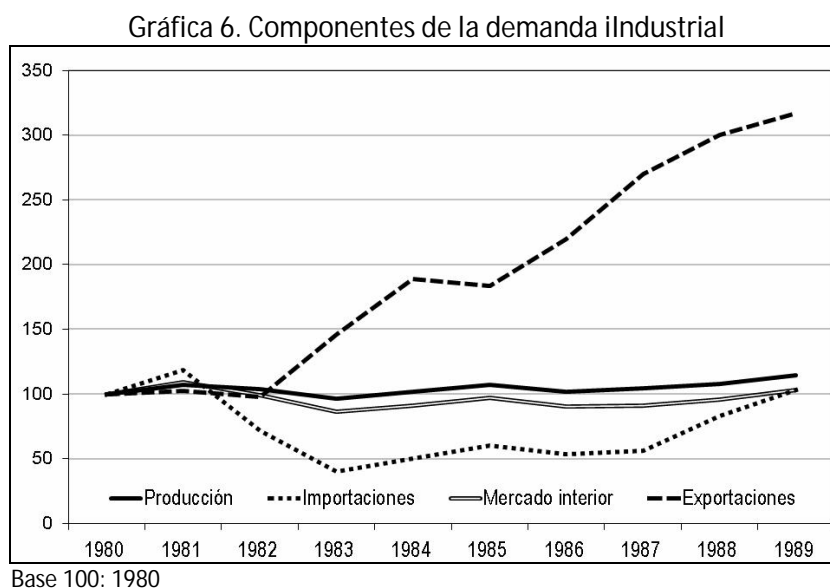
Esta constatación permite comprender mejor porqué la separación de los salarios entre la industria maquiladora y la industria del centro, es tan marcada, y porqué debe ser mantenida. El muy preciso estudio de Arteaga (1985) muestra que los niveles de salarios en el automóvil son inversamente proporcionales a la edad de las instalaciones industriales. En las fábricas del "primer círculo" (primer núcleo), es decir las del Distrito Federal, el salario medio era de 3 mil 834 pesos en 1986. En las fábricas del segundo núcleo, situadas alrededor de la capital (Ford de Cuautitlán, General Motors de Toluca, Volkswagen de Puebla, etc.) alcanzaba 3 mil 183 pesos. Pero en las fábricas, las más modernas del "tercer núcleo", implantadas en los años 80, frecuentemente situadas en los estados del centro y del norte (Ford de Chihuahua y Hermosillo, Nissan de Aguascalientes), el salario medio era de 2 mil 225 pesos, inferior en más del 40% al de las fábricas de la capital. Es decir, las innovaciones tecnológicas y la orientación hacia la exportación van a la par con los salarios inferiores con relación a los núcleos de industrialización antigua.

Esta tendencia consiste en pagar salarios inferiores en la industria maquiladora, como en las fábricas orientadas hacia la exportación, resulta de la necesidad de mantener la ventaja comparativa medida en costo salarial. Es necesario una diferencia de salario importante para compensar el handicap de productividad. Y esta coacción no corre el riesgo, por otra parte, de distenderse, pues la productividad por cabeza progresa lentamente: ella aumentó

en la industria 11.3% entre 1983 y 1989, cosa de 1.8 por año. En la industria maquiladora la productividad horario ha aumentado aproximadamente en las mismas proporciones. Esta tasa de progresión representa aproximadamente el límite superior de la progresión del salario. He ahí porqué el salario medio pagado en las maquilas permanece inferior en cerca del 40% respecto del salario medio industrial. Por cierto, las desigualdades salariales entre maquiladora y el resto de la industria reenvían a la fuerte proporción de mujeres (y de mujeres jóvenes) que representaron el 63%, en 1983, del efectivo obrero. Pero eso también forma parte de la lógica de la maquiladorización.

Un mercado interior deprimido

Una de las principales características de esta forma de crecimiento es el desarrollo desigual de la industria mexicana; mientras que el volumen de las exportaciones se multiplicaba por 3 entre 1980 y 1989, el mercado interno se estancaba: en 1989, este sobrepasa a penas el nivel de 1980 (gráfica 6).



Esta evolución implica que numerosos sectores industriales, volcados hacia el mercado interno, vieron sus mercados estancarse y lo están aún más con la apertura de las fronteras que los golpea de frente, con la llegada masiva de productos más competitivos, de mejor calidad, o en todo caso, atractivos. Así, en ocho años, las ventas de automóviles en el mercado interno bajaron un tercio y la progresión global se explica exclusivamente por el impulso espectacular de las exportaciones (cuadro 7).

Cuadro 7. Venta de automóviles

	1980	1988	Variación
Ventas totales	303000	354000	+17%
Mercado interior	285000	188000	-34%
Exportaciones	18000	166000	+822%

En miles. Fuente: Acevedo (1990)

El cuadro 8 muestra, para el conjunto de las ramas industriales, la distancia que separa el aumento de las exportaciones al estancamiento global del mercado interior. Este último está en retroceso absoluto en la hilera metálica (-23%), en la industria textil (-15%) y en la siderurgia (-13%).

Cuadro 8. Exportaciones y mercado interior

	Exportaciones	Mercado interior	Producción
Agro-alimentaria	152,1	110,4	113,6
Textiles y vestido	197,4	84,7	88,5
Madera y papel	413,3	98,8	105,4
Química	307,5	121,8	132,8
Vidrio y cemento	457,1	95,0	104,2
Siderurgia	1206,3	86,9	109,4
Metalurgia	529,6	76,9	93,5
Otros	373,7	88,7	98,5
Total	317,7	97,1	107,7

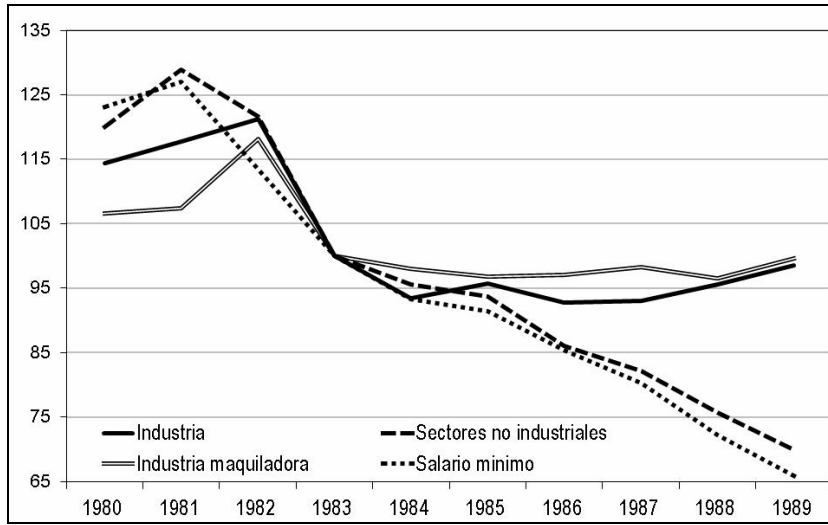
Base 100: 1980 Fuentes: INEGI, Cuentas Nacionales

Esta evaluación sectorial encuentra evidentemente su explicación en la demanda interior. Ella se caracteriza en lo esencial por el estancamiento del producto disponible, acompañada de una redistribución en detrimento de los salarios. El consumo total de productos manufacturados se estanca, así como la demanda intermedia. Pero es la inversión quien registra el retroceso más marcado, ya que es inferior en un tercio al nivel de 1980, que corresponde, en verdad, al período del boom petrolero.

Un "fordismo" limitado

Ante la caída del salario mínimo muchos economistas mexicanos, aportaron recientemente un argumento nuevo según el cual la evolución del salario mínimo no tendría gran importancia, en la medida que no constituiría más que un débil impacto en el conjunto de los salarios. Podemos evidentemente contestar que, en esas condiciones, debería ser poco costoso económicamente y además que compensaría políticamente el aumentarlos. Pero una respuesta más precisa se da al examinar la gráfica 7 que no puede ser más explícita. Por una parte, el sector que es objeto de la modernización, industria y maquila, registra una conservación del salario real entre 1984 y 1989, con un movimiento de alza que comienza en 1989, sin que eso signifique recobrar los niveles alcanzados a principio de los años 80. En los sectores dejados de lado por la modernización, es decir, para simplificar, lo no-industrial, la pérdida del poder adquisitivo continúa de manera regular en el tiempo: ella es del 45% con relación al máximo de 1981, del 30% desde los días siguientes al choque financiero de 1981-83. Y el salario mínimo continúa siendo un buen indicador de la evolución del salario medio de los sectores no industriales que concentran el 89% de los efectivos salariales.

Gráfica 7. Salario real

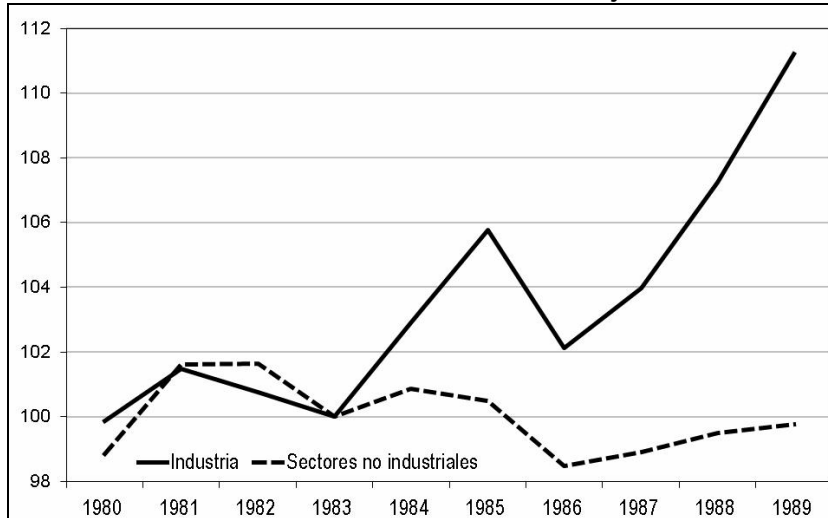


Base 100: 1983

La desconexión que se establece entre los dos sectores a partir de 1983-1984 está perfectamente puesta en evidencia por esta misma gráfica. Podríamos por otra parte afinar la partición un poco somera entre la industria y el resto de la economía, pero sin ganar mucho en claridad en cuanto a lo que está ya resuelto.

Si consideramos la evolución relativa de la productividad del trabajo en estos dos sectores de la economía, la constatación es también significativa. La productividad fuera de la industria, medida por el PIB per cápita a precios de 1980 es en 1989 inferior a la mitad de la industria. Además, ella se estanca mientras que, como ya la hemos señalado, progresa aunque débilmente en la industria. Por consecuencia, la diferencia se ahonda entre los dos sectores (gráfica 8).

Gráfica 8. Productividad del trabajo



Base 100: 1983

Todas las condiciones han sido puestas entonces por un fordismo restringido, limitado al sector industrial, o más exactamente al conjunto de los sectores susceptibles de registrar una progresión de la productividad. En este sector, podemos comprobar que prevalece, desde 1983, una de las principales leyes del fordismo, a saber una progresión del poder de compra paralelo al de la productividad, de tal suerte que la parte de los salarios queda aproximadamente constante.

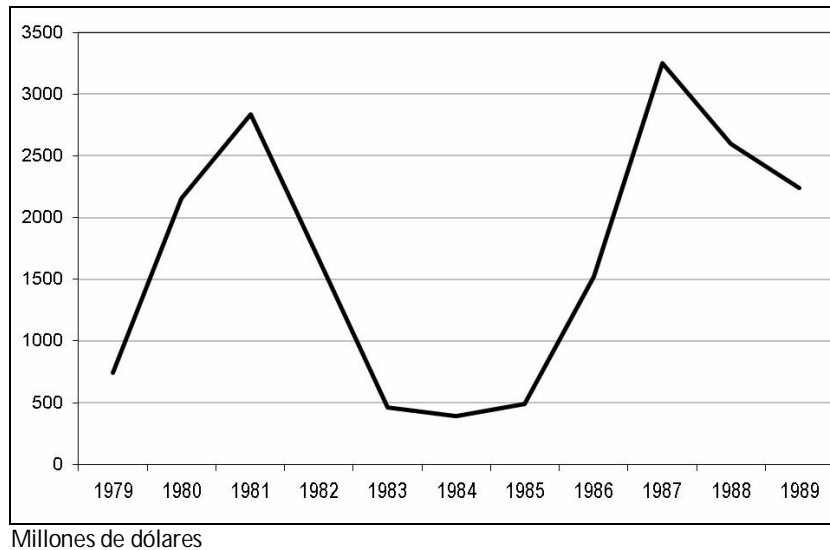
Es pues la estancación de la productividad en los sectores no industrializados que constituye un obstáculo mayor a la extensión del conjunto de la sociedad de procesos fordistas que deben al contrario ser contenidos al interior de los límites del sector modernizado orientados hacia la exportación, y que no concierne por consecuencia más que a una parte relativamente limitada de la economía que realiza el 22% del PIB, con el 11% de la mano de obra.

Una industrialización de "sub-contrato"

En la misma consideración de lo que antecede, no vemos a priori porqué el destacar las ventajas comparativas de México podría desembocar al final en una extensión progresiva, al conjunto de la economía, y en el dominio de segmentos de la alta tecnología permitiendo un transcrecimiento de la competitividad-precio hacia una competitividad más estructural, para volver a tomar el término de Chesnais.

Una primera indicación empírica, se muestra en la gráfica 9 que señala que la inversión internacional directa tuvo un crecimiento relativamente moderado. Sin embargo, todo fue hecho para atraer esta inversión a México: la legislación sobre la inversión fue poco a poco desmantelada; la política de cambio fuerte se acompañó de una subida muy rápida de las tasas de interés reales (que quedan ahora a niveles, completamente atractivos); las empresas fueron puestas en venta, y todas las garantías políticas dadas. Por cierto, la inversión extranjera que había vuelto a bajar después de haber subido a 500 millones de dólares por año conoció un vivo crecimiento, que la ha llevado a una entrada récord de 3 mil millones de dólares en 1987. Pero esta progresión corresponde a la posibilidad de convertir las deudas en fondos propios, que han "representado 1 mil 097.1 millones de dólares en 1986 y 1 mil 847.6 millones de dólares en 1987" (Pérez Núñez, 1990). Inmediatamente después de la suspensión del mecanismo, el flujo volvió por debajo de la barra de los 2.5 mil millones de dólares. En el mismo tiempo, el movimiento de regreso de los capitales flotantes atraídos por las tasas de interés, se invertía, y una nueva tendencia a la salida de los capitales se hace de nuevo sentir en 1990.

Gráfica 9. Inversión directa internacional



Todo el problema aquí es comprender porqué las inversiones internacionales no se precipitan sobre México. La razón tiene que ver con la forma misma que adopta esta inversión desde una decena de años: los cambios tecnológicos, así como las formas de organización del trabajo, tienden a relativizar fuertemente el argumento del costo salarial. Todos los segmentos productivos no son susceptibles de deslocalización. Por estas razones más ampliamente desarrolladas en otras partes (Mouhoud, 1989, Chesnais, 1990) sería ingenuo por parte de las autoridades mexicanas creer que la apertura de las fronteras suscitará las transferencias de tecnología permitiendo a la industria mexicana "enriquecer la cadena de valor" al estilo de Corea del Sur.

Además del argumento tecnológico, debemos insistir sobre el hecho de que la industria mexicana no se beneficia de una articulación dinámica entre el capital trasnacional y el capital local, entre exportaciones y mercado interior. Vimos cómo, en lugar de crecer de común de acuerdo, las exportaciones de las firmas mexicanas quedan concentradas en los bienes intermediarios estándar, donde la introducción de las nuevas tecnologías no pueden ser más que marginal (vidrio, cemento, siderurgia, química) mientras que las exportaciones más dinámicas están completamente sometidas a la lógica de las multinacionales, y no pueden de pronto venir a irrigar un mercado interior estancado.

El contra ejemplo coreano muestra lo que le falta a la industria mexicana para reproducir su experiencia: en Corea, el Estado desempeñó un papel clave, al imponer un programa a medio plazo, a las industrias nacionales, y al instituir políticas de precios, de crédito y de control de las importaciones, coherentes con los objetivos de este programa. México hace lo contrario: las fronteras son abiertas ampliamente, la fijación de los precios relativos confiados al juego del mercado. En cuanto al empresariado local, toda la política del gobierno tiende a tranquilizarlo y a corromperlo con múltiples concesiones (o al contrario a quitársele de encima por medio de la competencia con los productos extranjeros), más que organizarlo. La política de saneamiento de las finanzas públicas tiende por otro lado a sacrificar la inversión pública y las infraestructuras.

La vía coreana, fundamentalmente descansó, sobre una progresión impresionante de la productividad y en una modernización "por aprendizaje" más que "por innovación" (Amsden, 1990). Un círculo virtuoso se enganchó combinando la apropiación progresiva de las tecnologías modernas, la superación de los trámites, el impulso de las exportaciones, el progreso de la productividad, después la progresión del salario y el dinamismo del mercado interno. Desde este punto de vista el espacio socioeconómico mexicano aparece en vías de disociación creciente: no existe ningún proceso de difusión al conjunto de la sociedad de los dividendos del boom de las exportaciones, y esta desconexión entre los "dos Méxicos" aparece al contrario como la condición misma de perennidad de los éxitos registrados.

El movimiento de integración con la economía de los Estados Unidos puede sin duda proseguir en la medida que exista un espacio donde las ventajas relativas de México puedan actuar de lleno. Pero este proceso no parece desembocar en una homogeneización progresiva de las dos economías, si no más bien en una disociación de la economía mexicana entre la parte que puede encontrar las modalidades durables de articulación con los Estados Unidos y aquella, más importante, que debe ser tenida aparte de este proceso.

La industrialización tardía que se ha implementado en México se ha convertido en un proceso desarticulado, dominado e incapaz -en el mediarlo plazo- de proveer las bases de un crecimiento del mercado interno. Su duración depende más bien de factores políticos referidos a la necesidad del gobierno mexicano de debilitar sistemáticamente el conjunto del sistema sociopolítico nacido de la Revolución Mexicana, sin realmente disponer de un modelo de recambio (Anguiano, 1990, Gilly, 1990). La situación actual puede sin embargo perdurar, si el gobierno trata los efectos sociables más irritantes del modelo económico que ha puesto en marcha. Pero una cosa es segura: no existe ninguna perspectiva discernible de modernización integral del capitalismo mexicano que asegure un desarrollo significativo del nivel de vida del conjunto de la población.

Referencias

- Acevedo A. Jorge (1990) "El nuevo papel de México en la región norteamericana: el caso de la industria automotriz", en Anguiano (1990).
- Amsden, Alice H. (1990) "Third World Industrialization: 'Global Fordism' or a New Model?", *New Left Review* núm. 182, July-August 1990.
- Anguiano, Arturo, coord. (1990) *La modernización de México*, UAM-Xochimilco, México, 1990.
- Anguiano, Arturo (1990) "Crisis política, modernización y democracia", en Anguiano (1990).
- Arteaga, Arnulfo (1985) "Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz", en Gutiérrez Garza, Esthela (1985).
- Chesnais, Francois (1990) "Present International Patterns of Foreign Direct Investment: Underlying causes and some implications for Brazil". Ponencia al seminario internacional "The International Standing of Brazil in the 1990s", Sao Paulo, 20-30 March 1990.
- Durand, Maxime (1987) *La tourmente mexicaine*, Ed. La Brèche, 1987.
- Gilly, Adolfo (1990) "El régimen mexicano en su dilema", en Anguiano (1990)
- Gitli, Eduardo (1987) "Exportaciones manufactureras, fuga hacia adelante", *El Cotidiano* núm., 20, 1987.
- Gitli, Eduardo, Rocha Juan (1989) "La inversión extranjera directa y modelo exportador mexicano de los ochenta", en Lechuga J. y Chavez F. (1989).
- Gutiérrez Garza, Esthela, coord. (1985) *Testimonios de la crisis. 1. Reestructuración productiva y clase obrera*, Ed. Siglo XXI, México, 1987.
- Husson, Michel (1989) "La politique économique du gouvernement mexicain", *Problèmes d'Amérique Latine* núm. 92, 2ème trim. 1989.
- Husson, Michel (1990a) "Los parámetros de la economía mexicana", en Anguiano (1990).
- Husson, Michel (1990b) "Une reprise coûteuse", *Problèmes d'Amérique Latine* núm. 96, 2eme Trim. 1990.
- Lechuga, Jesús, Chavez, Fernando, coord. (1989) *Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988*, Tomo 1: Economía, UAM-Azcapotzalco México, 1989.
- Mouhoud, El Mouhoub (1989) "Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales", *Revue d'Economie Politique* núm. 99, Jan-Fév 1989.
- Pérez Núñez, Wilson (1990) *L'investissement direct international et l'industrialisation mexicaine*, OCDE Paris 1990.
- Rojas Nieto, José Antonio (1989) "México: una industria en severa transición", *El Cotidiano* núm. 31, 1989.
- Unger Kurt, Saldaña, Luz Consuelo (1989) "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas.", *El Trimestre Económico* núm. 222 abril junio, 1989.
- Valenzuela Feijoo, José (1986) *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Ed. Era, México, 1986.
- Velasco Arregui, Edur (1990) "Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias manufactureras de México y Estados Unidos: 1970-1985", en Anguiano (1990).