

*Sergio Ampudia Mello **

Avances, rezagos y oportunidades del sector servicios en México

SUMARIO: I. Globalización, industrialización y servicios. Apuntes generales. II. La semindustrialización del país. La heterogeneidad estructural de la economía y el sector servicios. III. La desindustrialización de la economía. La tercerización. IV. Bibliografía

“¿Cuándo se dará ese milagro mexicano, si la gente ya se está cansando de esperar? Yo ya me cansé de esperarlo, tiene 30 años de antigüedad la apertura y claramente se ve que eso no bastó. No hablamos de un desempeño terrible, pero no fue lo que se esperaba, de modo que dudaría en predecir cuándo se dará este milagro”.

Paul Krugman,
Premio Nobel de Economía 2008.

I. Globalización, industrialización y servicios. Apuntes generales

Creo, como afirman Fernando de Mateo y Françoise Carner que: *“la gran importancia que el estudio del sector servicios ha cobrado recientemente sólo se iguala con la poca atención que se prestó antes. Esa tradición la han seguido muchas generaciones de economistas de diferentes escuelas, tratando los servicios como una actividad residual,*

* Especialista en Propiedad Industrial.

de baja o nula productividad y muy intensiva en mano de obra”¹ (De Mateo, enero de 1988, pág. 3). Sin embargo, esa importancia no se revela hasta que no se le compara con la actividad manufacturera y sólo dentro de un entorno emergente: la globalización, como proceso caracterizado por una dinámica singular que ha exigido adoptar una visión mucho más amplia que permita explicar un proceso generalizado de relaciones económicas en donde las economías nacionales y hasta las grandes empresas son impotentes para evitar los efectos desestructuradores de la internacionalización masiva de capitales capaces de desplazarse instantáneamente, provocando una crisis del valor-trabajo y una rápida disminución de la cohesión social.

La expresión más evidente de la globalización económica es que “(...) redistribuye fondos en unos casos que, en otra situación, no circularían más que en el centro del sistema y nunca en la periferia del mismo; en otros, los concentra y disemina a amplias regiones del mundo, no siempre por criterios estrictamente técnicos”. (Estefanía, 2006, pág. 60). Kaushik Basu señala:

“Gracias a la globalización, existen una variedad de instrumentos económicos que los países pueden utilizar para influir en los resultados de otros lugares. El principal de éstos es el dinero. Gracias a la facilidad de los vínculos electrónicos instantáneos y al sistema de mejoras de las garantías globales, el capital ha traspasado las fronteras nacionales como nunca antes. Es cierto que en el apogeo del imperialismo el capital iba de un país a otro, pero esto casi invariablemente tomó la forma de movimiento de dinero entre los territorios de las naciones imperialistas y sus colonias” (Basu, 2013, pág. 228).

Es a partir de la globalización –en su dimensión omnicompreensiva- como el sector servicios se volvió hegemónico frente a otras formas de actividad productiva de las economías y se debe, fundamentalmente, a que “(...) la base tecnológica de la misma está en el carácter cada vez más inmaterial de la producción, en el desarrollo informático de los medios de comunicación, en la transferencia de conocimiento y de gestión de tiempo de los flujos financieros, en la estandarización –como consecuencia de lo anterior- de los mercados” como nos señala Estefanía, ya que requiere de un estatuto de circulación tal, que le permita traspasar las divisiones políticas sin restricción, por lo que encuentra en el comercio y en el transporte, sus espacios de funcionamiento. El libre comercio constituye, afirma Roberto Mangabeira, “el núcleo de la teoría y la práctica de la globalización” (Estefanía, 2006).

¹ Las apreciaciones sobre la “revolución de los servicios” han sido propuestos siguiendo básicamente a estos autores.

Para los técnicos del desarrollo se empezó a gestar una “revolución de los servicios”² desde mediados de los años 80, estrictamente ligada a los adelantos científicos y tecnológicos, así como a la disponibilidad más amplia de información. En los países desarrollados empezó a observarse el crecimiento del peso específico del sector servicios frente a la manufactura tanto en el PIB como en el empleo y se postuló la necesidad de proteger sus industrias amenazadas por las importaciones procedentes de los países de industrialización reciente con mano de obra barata, por lo que empezaron a generar una suerte de proteccionismo basado en el valor agregado que se puede obtener de la economía de escala y de especialización de los servicios hacia la manufactura, a través de una estrategia que se conoce como “externalización”.

En el campo de la industria, por ejemplo, los precios internacionales de las materias primas exportadas para su transformación por los países en vías de desarrollo, la aplicación de nuevas tecnologías en los procesos productivos requieren menos insumos y pueden utilizar otros más baratos de origen industrial, para sustituir los materiales tradicionales como el acero o el cobre.

En la agricultura y la ganadería, los países desarrollados han recurrido más a la biotecnología y a la ganadería genética para conseguir excedentes en el sector primario. La robotización de las cadenas de producción, la automatización, el diseño por computadora, las técnicas de comercialización y de servicios posventa, los nuevos servicios financieros han sido los instrumentos para generar el dinamismo que les permite competir contra los países de industrialización reciente.

Su propuesta para construir la “revolución de los servicios” se centró, en suma, en el desarrollo de la investigación y tecnología aplicadas y en el impulso de los servicios que se han llamado “servicios al productor”, distinguiéndolos de los tradicionales, llamados “servicios al consumidor” (turismo, hotelería, alimentos, etc.), que son los que típicamente han quedado concebidos como parte del sector terciario.

La “revolución de los servicios” se caracteriza por la vinculación horizontal de este sector con los otros sectores económicos a través de encadenamientos de alta tecnología y por:

— El desarrollo de tecnologías ahorradoras de materias primas y mano de obra.

² Como sector económico, el de servicios terciarios incluye a todas aquellas actividades que sin ser por sí mismas productoras de bienes, fungen como apoyos imprescindibles de los sectores que, directamente, generan satisfactores: el agropecuario (o primario) y el industrial (o secundario).

- Una tecnología basada en la informática, en el uso intensivo de internet y en las telecomunicaciones.
- El sector servicios es el generador o distribuidor de la nueva tecnología.
- El proceso de internalización (salida de la producción de servicios de las empresas productoras de mercancías hacia empresas separadas, independientes o filiales de las primeras, dando lugar a:
 - Aumentos de productividad en las empresas de servicios debido a las economías de escala.
 - Aumentos en la productividad en las empresas de mercancías al comprar los servicios requeridos (antes, durante y después de la producción).
- Las posibilidades de nuevas empresas de establecerse en el mercado son la necesidad de constituir departamentos especializados de servicios, reduciendo los costos de inversión y funcionamiento;
- La competitividad internacional de bienes y servicios.

Cabría agregar que, en cuanto a las cifras de participación en el PIB y en el empleo, el sector servicios de los países desarrollados no es muy diferente al de los países en desarrollo. Sin embargo, en éstos se considera fundamentalmente improductivo y es el amortiguador de los rasgos residuales del modelo económico, toda vez que en él se ubica la población desempleada o autoempleada, con visos de informalidad.

En esta perspectiva, la globalización resulta de un proceso de liberalización del sector servicios y su vinculación con el desarrollo acelerado de la tecnología, básicamente por la coincidencia de tres acontecimientos:

- Por una parte, se aprovechó del desarrollo intensivo de los mercados financieros cuyo objeto –las finanzas y las ganancias especulativas– se adaptaron fácilmente al nuevo orden tecnológico, en la medida que son inmateriales, inmediatos, permanentes y globales, susceptibles de manejar información especializada en tiempo real en la búsqueda de beneficios con el menor riesgo posible.
Por otra, los medios de comunicación electrónica han tenido una expansión exponencial explotando la capacidad de obtener y generar información a través de internet que, si bien nació hace dos décadas y su uso se restringía ini-

cialmente a las comunidades científicas, se volvió irresistible cuando se vinculó al crecimiento económico, a la masificación del sistema educativo, a la información, al entretenimiento y a las relaciones personales.³

- La fusión de las empresas de telecomunicación para crear con los servicios de información un gran mercado integrado de servicios, a partir de 1995, cuando la administración Clinton eliminó las prohibiciones que regían para permitir asociaciones entre éstas con las de entretenimiento, del espectáculo e informativas.
- La entrada en vigor, en 1995, del Acuerdo General del Comercio de Servicios que regula las operaciones económicas transfronterizas realizadas por personas o por empresas y que se convierte en un gran promotor de la “externalización” de éstos, vinculándolos diferenciada pero a la vez corporativamente con la manufactura y con la producción de bienes por las grandes transnacionales.

En México, sin embargo, a contrapelo de todos las estrategias que pretendieron conseguir el desarrollo económico basadas en el fomento del sector manufacturero, la economía mexicana se terciarizó desde hace décadas pero, lamentablemente, no lo hizo siguiendo la dinámica impuesta por los países desarrollados en los que los servicios acabaron desplazando a la manufactura⁴ —y con ella al

³ La industria de la comunicación, dice Estefanía, “está ya determinada por la función tecnológica de los medios, de las telecomunicaciones y del tratamiento electrónico de datos, terrenos hasta hace muy poco independientes entre sí. No sólo el comercio internacional o las finanzas, no sólo las economías de cada país o la investigación, también la tecnología y la información están entrelazadas. En este sector, como en tantos otros, el mercado ha dejado de ser nacional y es, como poco europeo y en la mayor parte de los casos, mundial”. ESTEFANÍA, Joaquín. Op. cit., p. 53.

⁴ En efecto, la mayoría de los autores que han revisado la dinámica intersectorial e intra-sectorial de la economía mexicana coinciden en considerarla una economía preponderantemente de servicios a partir de los años 70. “(...) las actividades del sector primario son las que menos aportan a la economía agregada y las que exhiben las menores elasticidades en relación con el PIB. A este sector le sigue en importancia el secundario y culmina el sector terciario como el más importante en cuanto a una aportación y relación a largo plazo con el PIB. Adicionalmente, se muestra que el comercio, los servicios inmobiliarios y el transporte presentan una contribución al PIB muy cercana a la que reporta la manufactura y la construcción; y de hecho se obtienen elasticidades promedio mayores para estos servicios (...)”. FLORES SÁNCHEZ, Carlos Alberto, CASTILLO PONCE, Román, RODRÍGUEZ ESPINOSA, María de Lourdes. “La importancia del sector servicios en la economía mexicana: un análisis de series del tiempo”, en “Paradigma económico”, año 5, número 1, enero-junio, 2013, p. 5.

sector secundario de la economía- como motor del crecimiento. En nuestro país coexisten elevadísimos niveles de desigualdad por el proceso de concentración que representaron los esquemas de industrialización para todos los sectores, especialmente el terciario, como veremos en el ensayo.⁵

Es al comienzo de los años 80 con la caída de los precios del petróleo y, en consecuencia el ingreso de divisas, digamos propias del intercambio comercial, se cierran los mercados internacionales de capitales para el país y deben contraerse las importaciones que, a estas alturas ya no sólo eran de bienes de capital, sino también intermedios y debe devaluarse la moneda para favorecer las exportaciones.

Es justo en este período en el cual la economía mexicana empieza a terciarizarse ya que si bien en ese entonces se consideraba semindustrializado, en la medida que se consiguieron algunas metas relacionadas con la protección que tuvo el sector secundario desde los 50, dado el peso relativo y el dinamismo que empezó a adquirir el sector terciario éste crecía en la medida que se perdían empleos en el sector manufacturero.

De ahí en adelante, durante las sucesivas crisis y, particularmente con la vigencia del TLCAN, las importaciones provocadas por la apertura comercial, la desregulación y el ingreso de inversión extranjera directa provocaron el cierre de pequeñas y medianas empresas que ya no pudieron competir ni siquiera en el mercado interno. Por tanto, este estudio observa el desenvolvimiento del sec-

⁵ Son tres las leyes del crecimiento de Kaldor. La primera afirma que la tasa de crecimiento de una economía se asocia de manera positiva con el dinamismo del sector manufacturero; la segunda, conocida como Ley Verdoorn, propone que un incremento en la tasa de crecimiento de la producción manufacturera incide en la productividad del trabajo dentro del mismo sector, ya que deriva un proceso de aprendizaje atribuido a la división del trabajo y a la especialización asociada a la ampliación del mercado y a las economías de escala provenientes de la incorporación del avance de la ciencia y de la mecanización de las actividades productivas; mientras que la tercera se refiere al aumento de la productividad de los sectores no manufactureros cuando se incrementa la tasa de crecimiento del producto manufacturero.

Al respecto, puede consultarse a OCEGUEDA HERNÁNDEZ, Juan Manuel. *Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México. 1980-2000*. Revista de Comercio Exterior, Volumen 53, número 11, correspondiente al mes de noviembre de 2003.

A las leyes kaldorianas –de influencia keinesiana- en cuanto a la teoría económica contemporánea se refiere, se ha contrapuesto la perspectiva neoclásica basada en la idea de que el producto manufacturero se da en función de la oferta de factores (capital y trabajo) y de la eficiencia con que éstos se utilizan.

Para efectos de este trabajo esas visiones son intrascendentes pero útiles para significar que nuestros problemas de crecimiento no son atribuibles a los modelos utilizados, sino a su implementación.

tor servicios en México en cuanto a que es producto de la dinámica de factores externos –las tendencias globalizadoras de la economía mundial en tanto integradora de naciones por la vía del comercio exterior- y factores internos relacionados con los desajustes que han provocado las políticas macroeconómicas para generar pérdidas de empleo en la industria y su consecuente ubicación en la informalidad en el sector servicios, entre otros.

Al final de cuentas, el peso específico que ha ido adquiriendo el sector también puede explicarse si se piensa en una teoría del desarrollo concebida en tres etapas: los países pasan de la agricultura y la producción de materias primas a la industria y de ésta a los servicios, en la que, de acuerdo a una división internacional del trabajo, correspondería a los países en desarrollo la exportación de materias primas y productos manufacturados y a los países desarrollados la exportación de servicios.

Por tanto, es indispensable considerar varios aspectos estructurales de nuestras instituciones políticas y económicas cuya mención es relevante para darle contexto a la revisión de la nueva economía –de servicios, por decirlo así- ya que han incidido, sin duda, en la imposibilidad de provocar el crecimiento basado en la productividad de los factores y que continuarán determinando la inserción de México conforme a la dinámica de la globalización: la heterogeneidad estructural de la economía⁶ y la dinámica rentista de los grupos o sectores con poder de mercado, que históricamente han impedido que la liberalización económica funcional se traduzca en prácticas reales de competencia.

Si bien la terciarización de la economía mexicana empezó a darse como una condición subyacente del poco éxito de la política manufacturera para crear empleos suficientes y bien remunerados desde los inicios de la década de los 70 y se extendió hasta principios de los 90, no figura como esquema de crecimiento sino hasta este siglo XXI pero, lamentablemente, afectada por graves desajustes intrasectoriales producto de la heterogeneidad estructural derivada de la implementación de las medidas industrializadoras de varias décadas que es indispensable aludir y sopesar en el desarrollo de este trabajo.

⁶ La heterogeneidad estructural se caracteriza por la coexistencia dentro de cada actividad económica (sector agrícola, sector industrial y sector servicios), de unidades productivas con muy distintos niveles de eficiencia entre sí, manifestándose en marcadas diferencias entre los estratos modernos y los marginales o tradicionales y la presencia de una gama de situaciones intermedias. Aunque esta heterogeneidad se da entre distintos sectores productivos, importan especialmente sus efectos dentro de cada rama de producción, en la que dichas diferencias son el resultado de la supervivencia de distintas formas de organización y señalan la coexistencia de distintos modos de producción.

La gran pregunta que debe formularse cuando se habla del crecimiento económico del país es: ¿Por qué, pese a generaciones completas de políticos y administraciones públicas, modelos de crecimiento centrados en la intervención directa del Estado en la economía o bien en su presencia indirecta para propiciar el funcionamiento del mercado; esquemas basados en una política industrial vertical y activa y otros por el contrario, proponiendo la conveniencia de omitirla, la economía mexicana ha crecido un promedio anual del 2% en los últimos 20 años y el 60% de la población económicamente activa (PEA) se encuentra en la informalidad, generando sólo el 25% del Producto Interno Bruto (PIB)?

Desde la posguerra México se planteó crecer económicamente a partir del llamado modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), que era una estrategia que suponía una economía cerrada, con la presencia de un Estado autoritario claramente intervencionista, con un alto grado de protección arancelaria y no arancelaria y con un sesgo anti-exportador. Para el funcionamiento de este modelo, se suponía que el sector agrícola cumpliría con la doble función de generar divisas —vía la exportación de materias primas y productos agrícolas—, y de liberar la mano de obra que debería integrarse a la actividad industrial como mano de obra barata, aún cuando poco calificada, y que el sector terciario (servicios) cumpliría ocupando aquella que no pudiera emplearse en la industria. De acuerdo a ese modelo, la industrialización era signo de modernización y se consideraba que un sector servicios obeso significaba por sí mismo una manifestación evidente de subdesarrollo.

Tenemos, efectivamente, desde hace más de 30 años, la promesa de construir un país que fuera autosuficiente para crecer y generar empleo para los más de dos millones de personas que se incorporan anualmente al mercado de trabajo y que, empero, no ha habido una sola política económica exitosa en ese período, que haya conseguido hacer crecer al país a tasas semejantes a las de otros países latinoamericanos y ahora no solamente tenemos que reconocer el enorme fracaso el crecimiento basado en la llamada manufactura que en realidad es ensamblaje automotriz y, por tanto, se inscribe más en la lógica del sector servicios que en el secundario, a pesar de un empeño que transitó con propuestas, metas, objetivos y estrategias de toda clase, pero que no pudo conseguir la modernización y, por ende, el crecimiento, de manera consistente a pesar de haber tenido periodos con un precio del petróleo muy elevado.

Podríamos, entonces, apuntar los rasgos generales de esas condicionantes, a efecto de abordarlas con mayor detalle en el desarrollo del ensayo:

— La industrialización del país no cumplió cabalmente con sus objetivos: no bien se planteó como estrategia la sustitución de importaciones cuando los

grupos de alto ingreso, aprovechando la perspectiva que el mercado interno se cerraba al exterior orientaron su esfuerzo no hacía la producción manufacturera sino a satisfacer el mercado con bienes de consumo por las elevadas ganancias que le reportaba.

Si bien, hoy en día la economía mexicana puede ser considerada como una economía semiindustrializada no puede ser aquilatada correctamente si no se aprecia el peso relativo que el sector terciario adquirió. *“La terciarización de la economía mexicana es un hecho consolidado en la última década que, en condiciones de ajuste macroeconómico, estancamiento productivo con precios inflacionarios y altos niveles de desempleo, produjo un deterioro relativo del sector al ubicarse allí diversas actividades informales y de baja productividad que funcionaron como espacios sociales de sobrevivencia económica, es decir, como amortiguadores del desempleo formal y de los menores salarios reales. La consolidación de la terciarización de la economía mexicana es parte de un proceso normal de carácter secular, como en cualquier otra economía contemporánea”* (Chávez Gutiérrez).

En México se creó una industria con una amplia base de asalariados sobre la cual se permitió el crecimiento del mercado interno y el sistema de pensiones que permitió que el consumo se constituyera en el motor de la economía sustitutiva de importaciones. Por tanto, la dinámica de la terciarización de la economía del país responde más al fracaso de la industrialización y a los graves desajustes intrasectoriales atribuibles a la heterogeneidad estructural del sector, como se verá posteriormente, que una estrategia de crecimiento congruente con la dinámica que los países desarrollados le han impuesto al sector.

— Ha sido muy poco explorado el impacto que tuvieron en el desarrollo de la economía mexicana la Ronda Uruguay y la estrategia nacional e internacional que adoptaron los Estados Unidos para impulsar las negociaciones de servicios y bienes, iniciadas desde la Ronda Tokio en 1974 y de acuerdo con la Ley de Comercio y Aranceles que, modificada en 1984 para incluir el comercio, los servicios, la inversión y la tecnología, en un título tercero sobre Comercio Internacional e Inversiones, Sección 301, concedió amplias facultades al Presidente para determinar sanciones contra los países cuyas legislaciones se consideraban “insuficientes” o “ineficientes” para cuidar los intereses norteamericanos.

Por lo que al sector servicios mexicano se refiere, la manera en cómo se trasladaron al derecho interno las prescripciones impulsadas por nuestros vecinos, impactaron estructuralmente nuestra capacidad innovadora, en la medida que

extinguieron nuestra capacidad de imitación tecnológica la que, posteriormente en el TLCAN, fue abandonada definitivamente al concederse a los activos intangibles –la propiedad industrial– un estatuto de protección semejante a los derechos de propiedad y equiparable al régimen de tutela a la inversión extranjera directa que, en el Capítulo XI, en el rubro “Requisitos de desempeño” prohibió a los países miembros imponer condiciones a los inversionistas extranjeros, relacionados con la obligación de transferir tecnología e integrar componentes nacionales o contratar determinado porcentaje de mano de obra nacional.

Si bien la Ronda Uruguay no influyó suficientemente para que fuera el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) el foro en el cual también se negociara el sector servicios, en 1995, una vez concluida esa Ronda y creada la Organización Mundial del Comercio, se constituyó el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, dada la vinculación que se estableció con que estos se asociaron con la productividad de la actividad manufacturera, volviendo indisolubles los conceptos de bienes y servicios cuando las empresas cuentan con tecnología moderna, marca y esquemas robustos de comercialización.

Por tanto, es en este contexto que puede explicarse el rápido crecimiento del sector servicios en la economía globalizada y se pueden explicar los retos de la economía de servicios en nuestro país. La comprensión del GATS ofrece una perspectiva al respecto.

Las políticas de estabilización adoptadas en México a partir de 1983, retomadas en 1986 y en 1995 explican los intentos de reindustrialización del aparato productivo orientado, por una parte, a una economía internacionalizada vinculada a la inversión extranjera directa, a la transferencia internacional de renta y a la exportación (particularmente la automotriz), y, por otra, a la desaparición de empresas pequeñas y medianas en el sector manufacturero que no pudieron competir en el entorno de las importaciones realizadas por las empresas transnacionales internacionalizadas que, al ingresar al país vía el TLCAN, empezaron a importar bienes intermedios y de capital, haciendo muy difícil la actividad de las incipientes empresas nacionales y, paradójicamente terminaron desindustrializando al país.⁷

⁷ Aunque el Consenso de Washington apareció acuñado formalmente como tal hasta 1989 por parte del economista norteamericano John Williamson, del Instituto Peterson de Economía Internacional, la mayoría de los analistas coinciden en afirmar que sus precisiones empezaron a aplicarse en la estabilización del país desde 1982.

Este término utilizado para identificar y definir medidas de política macroeconómica aplicables a los países latinoamericanos y en cuya necesidad coincidían las instituciones de asesoramiento político radicales en Washington, tales como el Fondo Monetario Internacio-

Con esta perspectiva “*el Estado prometió que la modernización de la actividad industrial sería la palanca del desarrollo económico del país. Así con una orientación contraria a la del período anterior, la política industrial propuesta a partir de los años ochenta, se caracterizó por su hincapié en las ventajas del mercado que una parte significativa de la industria del país carecía de las condiciones necesarias para enfrentar con éxito al nuevo ambiente de competencia internacional que se generó con la apertura de la economía*” (Capdevielle Mario y Flores Salgado, 2006).

Por tanto, este trabajo lo dividiremos en dos partes: en la primera, abordaremos la revisión de la estrategia ISI y sus condicionantes en el perfil del sector servicios en una economía semindustrializada, que creó una importante base de asalariados pero que no consiguió modernizar al país. En la segunda, revisaremos la dinámica de la desindustrialización provocada por las crisis de 1982, 1986, 1995 y el TLCAN y por la implementación de las medidas adoptadas para combatirlas.⁸

Desde luego, aunque la dinámica de la pirámide poblacional incide en el proceso de depauperación del empleo –considerando que la población se multi-

nal, el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro. Eran 10 grupos de recomendaciones: 1) Disciplina en la política fiscal, enfocándose en evitar grandes déficits fiscales en relación con el Producto Interno Bruto; 2) Redirección del gasto público en subsidios, especialmente los indiscriminados hacia una mayor inversión en los puntos clave para el desarrollo, servicios públicos para los pobres como la educación primaria; atención primaria de la salud y construcción de infraestructura; 3) Reforma tributaria, a efecto de ampliar la base tributaria y la adopción de tipos impositivos marginales moderados; 4) Tasas de interés competitivas y determinadas por el mercado; 5) Tipos de cambio competitivos; 6) Liberación del comercio, liberación de las importaciones, con un particular énfasis en la eliminación de las restricciones cuantitativas y cualquier tipo de protección comercial arancelaria y no arancelaria; 7) Liberación de las barreras a la inversión extranjera directa; 8) Privatización de las empresas estatales; 9) Desregulación de las que impidan el acceso al mercado o sectorizan la competencia; y, 10) Seguridad jurídica para los derechos de propiedad.

⁸ Al respecto, vale la pena revisar el interesante artículo de Alfredo Zárate publicado en su columna de “*El Universal*” del pasado 19 de marzo (“*Es la economía*”), en el que citando a David Easton, apunta las claves que explicarían la continuidad sin turbulencias de un régimen político que, como el mexicano, goza de estabilidad y sostiene que una de ellas era la capacidad de influir. A ello, habrá que aunar los apoyos “difusos” como el patriotismo y la lealtad, y los “específicos”, que se obtienen a través de acciones gubernamentales que benefician a determinado grupo o sector.

(...) Desde hace al menos 30 años, las mediocres tasas de crecimiento apenas alcanzan a generar la mitad de los empleos que demandan los jóvenes que buscan integrarse a la actividad productiva. Ante esta dura realidad, millones de hombres y mujeres tendrían más alternativas que subsistir perversamente, delinquir o rebelarse. Pero la anomalía siguió arrojando frutos: la descomposición social ha sido modulada, en gran medida, por factores como la familia, la inmigración y la economía informal”.

plicó por 6 en poco más de 60 años, pasando de 20 millones de habitantes a 120 millones, en la actualidad-, ello no será objeto de revisión en este trabajo, ni los temas de inseguridad relacionados con el reclutamiento para integrarse al crimen organizado ni a la migración hacia Estados Unidos. De hecho, este trabajo no pretende tampoco verificar las condiciones y variables del turismo hacia México –que es el rubro más estudiado cuando de hablar del sector servicios se trata- ya que no hay elementos para identificar la incidencia de esas variables en cuanto a que puedan afectar la actividad turística nacional.

II. La semindustrialización del país. La heterogeneidad estructural de la economía y el sector servicios

La mexicana fue, hasta principios de los 80, una economía semindustrializada que comenzó a sufrir una reestructuración productiva en su sector manufacturero entre 1983 y 1993 asociada a la liberalización traducida en la apertura comercial hacia el exterior y la desregulación, produciendo una expulsión paulatina de la fuerza de trabajo provocada por la velocidad con que se adoptaron esas medidas, que no dio tiempo a preparar nuestro sector secundario a la competencia con el exterior.

La semindustrialización del país se guió por la estrategia de la ISI que contempló dos etapas, dadas sus pretensiones originales y orientación posterior. En la primera, que abarcó hasta 1952, el desarrollo de la industria registró en buena medida la influencia de condicionantes externos –en función de la necesidad de satisfacer la demanda temporalmente desatendida de la economía de guerra, el principal interés de la política económica recayó en el logro de una mayor capitalización dentro de la industria y no en una mayor utilización de la mano de obra.

La política de sustitución de importaciones se consolidó como la base de la estrategia gubernamental de desarrollo industrial y es cuando el “modelo de desarrollo estabilizador” adquiere sus rasgos más consistentes. Con el ingreso de inversionistas extranjeros al país –sobre todo en el sector manufacturero- se fortaleció el proceso de industrialización. En forma complementaria, para mantener el crecimiento e impulsar el proceso de desarrollo industrial se acentuó la participación del Estado en las actividades productivas, la cual, favorecida con créditos externos tuvo por objeto ampliar las obras de infraestructura –electricidad sobre todo- y la adopción de actividades industriales en sectores de alta densidad de capital, como la petroquímica y la siderúrgica, ya que la iniciativa privada no se atrevía a incursionar en esos campos debido, sobre todo, a la

cantidad de inversión. Con el crédito externo, el Estado estuvo en posibilidad de liberar recursos provenientes de recaudaciones fiscales y de aplicarlos, indirectamente y por medio de subsidios y franquicias, al fomento industrial, cualquiera que fuera el origen del capital invertido.

Sin embargo, los desajustes y diferencias que se presentaron en realidad harían patentes también las existentes entre ésta y las intenciones que la alentaron: mientras que la estrategia de modernización se sustentaba en la idea de que la producción sustitutiva de importaciones adquiriría la dinámica suficiente para garantizar una independencia creciente del exterior y propiciar un crecimiento económico integral a través de la promoción de nuevas actividades fabriles, la realidad se caracterizó por la tendencia a la producción de bienes de consumo durable y suntuario –conservándose en general, las deficiencias en materia de bienes de capital y generándose otras nuevas que atendían a los de consumo básico-, por el control monopólico de unas cuantas empresas sobre la mayoría de los mercados nacionales; por las diferencias entre los ingresos de los diversos estratos de la población; por la adopción, en las empresas más dinámicas, de nuevas tecnologías marcadamente distintas de las tradicionales e intensivas en la utilización de capital- en detrimento de una mayor absorción de mano de obra-; por la dependencia del capital extranjero y, –paradójicamente, dados los postulados iniciales del modelo- la gran expansión de la industria transnacional,⁹ y, en suma, por la desvinculación cada vez mayor entre los propósitos de la política económica y su funcionamiento e implementación prácticas.

La evidente eficiencia de esta política para generar riqueza, para algunos grupos con capacidad de obtener la protección estatal en la perspectiva de construir el mercado interno, tuvo como contrapartida la incapacidad sistemática para establecer mecanismos que aseguraran su influencia integradora, a través de la difusión o expansión de sus beneficios. En este sentido, la concentración progresiva de la actividad económica fue el fenómeno central en el período, manifestándose –en la medida que todo proceso de concentración es también un proceso de polarización- tanto en las tendencias selectivas de producción, la distribución y el consumo, como en las características diferenciales que adquirieron, ya los diversos procesos productivos –no sólo entre sí, sino en el interior de cada uno de ellos- ya los distintos grupos sociales.

⁹ En el período 1953-1958 la inversión extranjera aumentó en 60%, siendo la tasa mayor en la industria manufacturera. Al respecto consúltese MANCILLA, Esteban L. y PELLICER DE BRODI, Pilar. “La política Económica”, en “Historia de la Revolución Mexicana 1952-1960”. El Colegio de México. 1ª edición. México, 1980.

Este proceso concentrador hace referencia a los efectos reales de las políticas adoptadas durante el primer período del modelo de desarrollo industrial, y, entre estos, principalmente, a las enormes utilidades propinadas con su aplicación, así como al destino que tuvo la riqueza generada. El régimen de permiso previo a las importaciones establecido en los años de la posguerra y hasta la liberalización realizada en los 80, tanto como el hecho de la concesión de los permisos fuera otorgada sólo a aquellas personas que manifestaban planes para iniciar una industria sustitutiva de importaciones, creaban condiciones monopólicas para los productores, en la medida en que les otorgaba una especie de “exclusividad productiva”.

Las utilidades generadas de acuerdo a esta estrategia de producción de los mercados industriales eran muy grandes, en especial para las actividades de sustitución de importaciones. Sin embargo, además de que, en atención a una mayor capitalización, no aparecieron mecanismos de participación en los beneficios del desarrollo nacional ni para la población en general, ni para los consumidores en general, la inversión de esta riqueza se orientó hacia áreas de actividad cuyo objetivo era obtener rápidos y crecientes aumentos en el producto, independientemente de su composición y de su destino, lo cual la vinculó con el consumo de los grupos de mayores ingresos, en detrimento tanto de las clases populares como de la integración del aparato industrial del país.¹⁰

La consolidación del mercado interno, así, se logró a partir de una creciente desigualdad en la distribución de la riqueza, que afectaba tanto a los individuos como a los sectores productivos lo que se reflejó no solo en las diferencias de las potenciales de consumo, sino también en la evolución de los procesos de producción. Estos empezaron a responder a las demandas de los grupos de altos ingresos, aportando sus esquemas de oferta, de capitalización y de inversión a los campos relacionados con la satisfacción de necesidades básicas. En consecuencia, fue desatendida también la producción de bienes de capital que exigía la propia actividad industrial, lo que incidió tanto en la no integración de la planta productiva y anularía el efecto multiplicador del crecimiento del sector secundario, como en que la riqueza generada en la producción de satisfactores terminales se haya dirigido, en buena parte, a la compra de insumos industria-

¹⁰ Según el Programa Nacional de Empleo 1980-1982, entre 1958 y 1968 la participación en la riqueza de los dos grupos de ingreso más alto pasó de 52.90% a 58.11%, mientras que la de los tres grupos de ingresos más bajos se redujo de 9.59% a 6.40% en ese mismo lapso (en la fuente, la información se presenta en deciles agrupados en bajos (I-III), medios (IV-VIII) y altos (IX-X). Programa Nacional del Empleo 1980-1982, Volumen I, cuadro 4, p. 55.

les provenientes del extranjero, lo que aumentaba en lugar de disminuir, la dependencia del exterior y el endeudamiento.

Puesto que el dinamismo del crecimiento económico sólo puede sostenerse a través de un crecimiento proporcional de la inversión, aquél fue conseguido únicamente por las empresas que lograron concentrar más recursos –y que progresarían en abierto contraste con las demás firmas pequeñas o medianas-, en un marco en el que la salida de divisas o su orientación al consumo suntuario debilitaron la capacidad del Estado para dirigir autónomamente un proceso de industrialización integral que asegurara la homogeneidad del desarrollo.¹¹ El capital extranjero no sólo ingresó al país en forma de préstamo, sino también como inversión directa en las ramas más dinámicas de la actividad industrial, relacionadas con la producción de bienes y servicios para el mercado interno lo que condujo, dado el poder tecnológico y financiero de estas empresas, a una mayor actividad económica introduciendo nuevas tecnologías que produjeron, a más de una menor absorción de fuerza de trabajo, una mayor heterogeneidad en la planta productiva nacional –donde las tecnologías tradicionales seguían siendo las de uso más generalizado–.

En esa dinámica el sector servicios reflejaba con particular claridad el estado general de la evolución del aparato económico aceptando que su papel esencial en ese momento fue subordinado al crecimiento del sector manufacturero –sin que su actual papel privilegiado impida considerar que en sus estratos más tradicionales y rezagados sigue cumpliendo con el papel de receptor de la mano de obra desocupada o subocupada-. Si, por su propia naturaleza, este sector se fue integrando en estrecha relación con las exigencias y limitaciones que plantea el desarrollo de las actividades productivas, el efecto que recibió del modelo de industrialización no sólo se reflejó, estructuralmente, en la gran actividad de las áreas relacionadas con la distribución de la mercancía y la intermediación física y financiera entre la producción y la inversión, sino también en la misma ten-

¹¹ Esta dinámica de los recursos internos –concentración y transferencia al exterior- ha influido consistentemente en el papel que el Estado ha desempeñado a lo largo del proceso de industrialización del país –ya sea en la ISI, ya sea con la apertura comercial y desregulación-. Al disminuir la capacidad de ahorro e inversión nacionales, ha visto restringidas sus posibilidades de dirigir a la economía de acuerdo con los objetivos generales que tradicionalmente se han planteado desde la posguerra y hasta la actualidad. Ello nos procura un principio de explicación sobre el contraste entre las intenciones y los hechos que en la práctica se verifican cuando se trata de postular una estrategia macroeconómica y su implementación: los factores de poder y los grupos de interés articulan esquemas que tienden o bien a maximizar sus ganancias utilizando su poder o de mercado, o bien a inhibir esquemas de competencia, o ambos.

dencia a la concentración de los recursos en un número reducido de establecimientos en el conjunto del sistema económico del país.¹²

Dada la heterogeneidad, en el sector servicios –especialmente en el sector más representativo, el comercio– en su seno evolucionaron grupos y actividades estrechamente vinculadas con el desarrollo de las actividades más prósperas de nuestra economía, así como las actividades con menor especialización y valor agregado, con perspectivas de sobrevivencia. En 1970, 4.2% del total de los establecimientos comerciales concentraba el 70.2% del capital invertido y pagaba el 85% de las remuneraciones, aunque sólo ocupaba el 38.1% del total de empleados: en cambio, el 95.8% restante poseía sólo el 29.1% del capital invertido y pagaba el 14.3% de las remuneraciones, pero ocupaba el 61.9% de los empleados (Programa Nacional del Empleo 1980-1982, Vol. I, pág. 19). Así, en el sector se generó una extrema diferencia en términos de los establecimientos o unidades participantes en las actividades que incluye, ya que al lado de áreas modernas con índices elevados de organización e ingresos, coexisten las pequeñas unidades familiares o los autempleados por cuenta propia, con niveles de productividad mínimos. Si una de estas áreas se desarrolló en consonancia con las necesidades de los sectores productivos a los que se vinculó el de servicios, por su propia naturaleza, la otra se formó a partir del ingreso al sector de grupos importantes de la fuerza de trabajo desplazada de sus ocupaciones habituales, que se incorporaron en unidades atomizadas, sin ninguna formalidad y a quienes, por sus particularidades, resulta –aún hoy– prácticamente imposible proporcionar cualquier tipo de estabilidad.

Cabría concluir que el estado actual del sector servicios se puede entender por la dinámica intersectorial e intrasectorial que responde a la heterogeneidad estructural de nuestra economía desde la tercera parte del siglo pasado ya que no ha variado sustancialmente, en la medida que la coexistencia de subsectores con un gran rezago con otros claramente modernos e intensivos en el uso de las tecnologías de la información y comunicación y con acceso irrestricto a los servicios financieros, dominen al capital y al trabajo, así como la productividad de éstos y pueden incidir en la conducción de la política económica del país con criterios supranacionales. Es posible establecer una relación de gran utilidad para la descripción de la situación interna del sector terciario y de los fenómenos

¹² En 1950, la contribución relativa de los sectores agropecuarios, industrial y de servicios fue de 19.1%, 26.5% y 54.4%, respectivamente; para 1960 fue, en el mismo orden, de 15.9%, 29.2% y 55.9%; para 1970, finalmente, dicho porcentaje fue de 11.6%, 34.4% y 55.1% (a valores constantes). Programa Nacional del Empleo 1980-1982, Volumen I, cuadro 5, p. 66.

Cabe observar que en el sector terciario se incluyen actividades improductivas y, propiamente estáticas, como las de Gobierno.

ocupacionales vinculados a ella, entre las diversas actividades de servicios y las características laborales de la población que las desempeña: encontraríamos, en primer lugar, actividades desarrolladas por personas que, dada la naturaleza de sus funciones, tienen un alto grado de capacitación y condiciones de trabajo muy adecuadas; entre éstas consideraríamos a las financieras, profesionales, de asesoría técnica y de servicios médicos y asistenciales.

Por otra parte, hallaremos también actividades para cuyo desempeño se requiere un mínimo de capacitación y adiestramiento, como es el caso de los servicios de reparación y de transporte. Finalmente, habría un tercer tipo de actividades que no exigen ningún género de capacitación previa, como es el caso de los servicios de aseo, preparación y venta de cierto tipo de alimentos, servicios recreativos y domésticos, y en los que, además de prevalecer condiciones inferiores a las mínimas legales en términos de la calidad del empleo, se ubicaría la mano de obra que no puede encontrar un trabajo productivo y bien remunerado en otros sectores económicos.

III. La desindustrialización de la economía. La terciarización

Una rápida mirada al proceso de desindustrialización del país apunta al comportamiento del sector externo, particularmente porque la balanza de cuenta corriente no ha podido contribuir a financiar la producción manufacturera –ya sea orientada a satisfacer el mercado interno, ya sea el de exportación– y tuvo que recurrir a la inversión extranjera directa para solucionar el desequilibrio económico de la balanza comercial.¹³

Sin embargo, el comportamiento de la economía en su conjunto obedeció a políticas macroeconómicas que estaban más destinadas a paliar las mismas crisis que sufrimos –ya sea por razones externas como en 1982 y en 1986, ya por la

¹³ Aunque la inversión extranjera directa siempre ha formado parte de los componentes de liquidez que han servido para equilibrar la balanza de cuenta corriente en la desindustrialización pasó de ser complementaria de otros tipos de inversiones públicas y privadas a sustitutiva de ambas en la medida que su ingreso al país se hizo al amparo de un régimen de protección que no gozaba y en el contexto de la liberalización comercial y financiera de la economía. Por tanto, venía a financiar actividades económicas en nichos insuficientemente atendidos o absolutamente desatendidos. El sector servicios sería ejemplificativo de ello, ya que, al no tratarse de manufactura, no era evidente que era ahí donde se generaba valor para todo el sistema.

pobre implementación de las políticas de liberalización que, en 1994, concluyeron con un abultado déficit por cuenta corriente generado por el enorme desequilibrio de la balanza comercial–.

Ninguna de las políticas implementadas a partir de 1983 para resolver las crisis tuvo como propósito promover el crecimiento económico sino sólo conseguir la estabilización macroeconómica, contener la inflación y reducir el déficit final, por lo que fueron oscilando entre mantener un tipo de cambio subvaluado para ofrecer incentivos a los exportadores y generar suficientes divisas para procurar mantener en operación nuestra planta productiva, hasta la sobrevaluación del tipo de cambio que generó, con la apertura comercial y la liberalización y privatización del sector financiero que las importaciones se multiplicaran por 14.4 veces.

No se trata de hacer el recuento de los efectos nocivos de cada una de las estrategias adoptadas para contender con las sucesivas crisis –por lo que se refiere a su implementación- ni la de la apertura realizada en el contexto del TLCAN, sino subrayar sus propósitos y medidas dado el impacto que tuvieron en el empleo y en otros rubros relacionados con el bienestar de la población, como son la seguridad, la informalidad y la migración, ya que, por una parte, los programas de estabilización tuvieron como propósito controlar la inflación y reducir el déficit fiscal y, coincidiendo con programas de cambio estructural, *“fueron incipientes al no considerar la causalidad entre una estabilización macroeconómica existente abrupta y el desempleo permanente que crea, si quiebran muchas empresas. Al concentrarse estrictamente la inflación y la reducción de los déficits, éstos programas ignoraron los impactos en la economía real al acelerar el ajuste en el tiempo, deprimir mucho la demanda agregada y privar a los productores de crédito. Cuando la estabilización falló y el tipo de cambio se volvió a devaluar, surgieron nuevas crisis en 1985-1986, 1987 y 1994-1995”* (Ramírez De La O, 2010, pág. 310).

En el período de 1983 a 1987, con Miguel de la Madrid, se inició la primera etapa de las políticas de estabilización macroeconómica con pretensiones de modernización productiva. Para ese propósito se propuso una menor regulación del Estado, con apertura financiera y comercial, la exportación manufacturera y el servicio de la deuda. *“Se esperaba que el ímpetu de las exportaciones industriales solucionaría en definitiva la tendencia al desequilibrio crónico de la balanza comercial. De ese modo el país estaría en condiciones de alcanzar tasas de crecimiento muy elevadas sin que sobreviviera un déficit comercial insostenible”* (Fuji, 2000).

El objetivo no se alcanzó debido a la modalidad del ajuste que se eligió: de 1982 a 1986 la tasa media anual de caída del PIB fue de 0.3% y considerando la dinámica de la población, el producto por habitante descendió realmente 2.4% cada año. Una razón para explicar estos resultados es que la velocidad del cambio estructural que se intentó hacer en el sector secundario para alentar las ex-

portaciones y transformar el modelo de industrialización de uno orientado al mercado interno y otro orientado al exterior obedecía a una urgencia impropia a la situación de las empresas mexicanas: debían adaptarse muy rápidamente a un modelo totalmente distinto al que regía en ese entonces.

Como afirma Ramírez de la O.:

“Fue evidente al final de ese sexenio que el desempleo había aumentado; la economía subterránea se había hecho extensiva a todo el país; la inflación no estaba cediendo, y la deuda pública continuaba en aumento. Una razón es que la velocidad del cambio estructural que se intentaba hacer en el sector real de la economía era demasiado ambiciosa para el monto de financiamiento disponible, algo que no fue evidente al principio. Esto obedeció, cuando menos en parte a que el paquete de ajuste era un programa típico del FMI y no un programa elaborado en las condiciones económicas internas” (Ramírez De La O., 2010, pág. 316).

Cabría agregar que si bien el descenso de las importaciones y el aumento de la actividad exportadora fue superavitaria en 100, 000 mdd, aproximadamente, esas divisas no se dirigieron a financiar a las industrias que las requerían para sus operaciones, sino al pago del servicio de la deuda externa.

A partir de 1988, se inició la segunda etapa de lo que se venía considerando el cambio estructural y la estabilización económica, ya que la inflación no había podido ser controlada (llegó a 160% en 1987) y el déficit fiscal no había sido reducido debido al crecimiento del monto del endeudamiento asociados a las altas tasas de interés contempladas por ese programa, a pesar de haberse reducido el gasto público. Desde luego, la contención de los incrementos salariales y de los precios formaba parte de la estrategia del control inflacionario y del déficit fiscal, por lo que los niveles de consumo también fueron afectados.

Por lo tanto, se decidió profundizar las reformas económicas impulsando la liberalización acelerada de la economía, a partir de la desregulación –que suponía un abandono estratégico de la intervención del Estado de su presencia activa como promotor del desarrollo para dejarlo al mercado,¹⁴ y la apertura

¹⁴ “La desregulación económica identifica dos niveles. El primero se refiere al cambio del marco interno de regulación que asignó menor participación al Estado en actividades productivas al desmontar (Clavejo y Valdivieso), 2000). “El segundo nivel que interesa subrayar se refiere a la apertura hacia la IE, con el propósito de disponer de mayores montos de ella por considerarla benéfica para el crecimiento económico del país”. CAPDEVIELLE, Mario y FLORES SALGADO, José. “Sobre la necesidad de una política industrial en México: alternativas frente a una economía global en transformación”, en “Por una política económica y social para el desarrollo de México”, NOVELO URANIVIA, Federico (Coordinador). Universidad Autónoma Metropolitana, 1ª edición. México, 2006, p. 127.

comercial, a fin de que, con el apoyo de la inversión extranjera directa, fuese la competencia la que ajustara la oferta y la demanda de bienes y servicios a la eficiencia, en favor de los consumidores.

Lo cierto es que ni la velocidad y ritmo de la liberalización fue suficientemente gradual y selectivo como para preparar a nuestras empresas para la competencia externa, ni existió el crédito suficiente para financiar su modernización, por lo que la conducción económica del país se significó por intensificar su inserción en los flujos de comercio mundial, en efecto, pero más bien del lado de las importaciones –especialmente de bienes intermedios y de capital– lo que deseslabonó lo poco que quedaba de la industria nacional, iniciando un proceso de desindustrialización que se agudizó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y continúa hasta nuestra época.

De 1988 a 1994 las importaciones se multiplicaron por 2.3 en tanto que las exportaciones lo hicieron por 1.7. De 1983 a 2003 las exportaciones totales del país se multiplicaron por 6.4 veces, pero las importaciones se multiplicaron por 14.4, aunque lo más grave es que se trataba de bienes destinados a la producción manufacturera local y terminaron sustituyendo bienes que anteriormente eran producidos localmente. Esta determinó “(...) la ruptura de eslabones productivos nacionales por dos vías: directamente, por la baja integración nacional de la producción global, e indirectamente, por hacer posible la importación de bienes e insumos para la producción local” (Capdevielle Mario y Flores Salgado José, pág. 146)

El gobierno de Salinas de Gortari supuso que la economía se había estabilizado cuando se detectaron las primeras tendencias positivas en el control de la inflación (la política de contención por medio de “Pactos” fue útil para someterla sin grandes costos sociales), el ingreso de la inversión extranjera directa (que se consideró como un signo de confianza en su proyecto) y en la reducción del déficit fiscal, aunque siguió utilizando la sobrevaluación del tipo de cambio con altas tasas de interés en pesos para controlar el crecimiento inflacionario, por lo que la continuidad de las reformas estructurales se orientó a la puntualización de las empresas paraestatales con que el Estado participaba directamente en la economía –con excepción de los monopolios naturales en energía– y desregulando, después de privatizarlos, a la barrera comercial que venía del sector público.¹⁵

¹⁵ La banca comercial, expropiada en 1982, fue privatizada y vendida en 1991 a neo-banqueros, empresarios, que sin ninguna experiencia en el sector, lo operaron con criterios altamente especulativos, sin que la regulación estableciera mayores límites a sus inversiones especulativas que la formalización contractual. Fueron rescatados en 1995, como en el caso de las carreteras concesionadas.

Aquí conviene detenerse a examinar esos procesos desreguladores y privatizadores en tanto sus consecuencias se resienten hasta este momento: la privatización se realizó de manera selectiva con grupos empresariales sin alentar ninguna idea de competencia. De hecho, contra lo que pudiera sostener la teoría neoclásica respecto de la liberalización, los grupos que accedieron al control de las empresas donde el Estado había operado de manera dominante y/o hegemónica, ejercieron su poder de mercado para no solamente subir los precios –contraponiendo la idea de combatir la inflación que generó la pertinencia de esta estrategia –sino la de crear- asociados con intereses políticos enquistados en el gobierno- las barreras de entrada a nuevos competidores.

Por increíble que parezca, el Estado operó institucionalmente para promover, por una parte, la liberalización económica y la competencia a fin de identificar y promover la industria nacional que tuviera capacidad para competir externamente, pero, por otra, crearon los cimientos para desalentar el ingreso de nuevos competidores al mercado, circunstancia que se observa actualmente por la captura al regulador con que opera nuestra economía.¹⁶

La política de macroestabilización acabó en el colapso de 1994, ya que financiar un desequilibrio de la magnitud procurada por la dinámica de la balanza de renta corriente obligó a contraer la actividad económica y devaluar el peso. *“Además de eso, numerosos cambios de fondo mencionados antes no parecieron seguir ninguna secuencia lógica para asegurar la genuina liberalización del régimen económico. Esto fue claro en la manera como el gobierno administró varios cambios (por ejemplo las privatizaciones) apartándose de los ideales de la liberalización y de la libre competencia en los países domésticos que eran supuestamente su inspiración... pues el gobierno favoreció a la oligarquía económica nacional con el otorgamiento de concesiones y facultades para explotar oportunidades comerciales en condiciones de privilegio”* (Ramírez De La O., Rogelio, pag.12).

Por tanto, a partir de 1995, en la administración del Presidente Zedillo se presentó una crisis vinculada con el estado de la balanza de renta corriente y, consecuentemente, con la disponibilidad de divisas para financiar la actividad manufacturera exportadora, cuya finalidad seguía siendo la de producir

¹⁶ Aunque no es propósito de este trabajo revisar la debilidad institucional del Estado mexicano ni el origen de su disposición a la captura de renta, es indispensable asociar esta perspectiva de la historia económica del país con la naturaleza extractiva de nuestras instituciones políticas y económicas, profusamente documentadas por Acemoglu y Robinson. Para mejor referencia consúltese ACEMOGLU, Daron y ROBINSON, James A. *“Los orígenes del poder, la propiedad y la pobreza. ¿Por qué fracasan los países?”*. Ediciones Culturales Paidós, S.A. de C.V. 1ª edición. México, 2013.

para los mercados globales, pero con un porcentaje importante de componentes de integración nacional. En vez de eso, lo que tenemos actualmente es un sector ensamblador que sirve a la industria internacionalizada o global, que coexiste con un sector oligopólico que, aunque funcione para el mercado interno dadas las pocas condiciones para la competencia y los incentivos para usar su poder de mercado, sigue gravitando en torno a la complacencia gubernamental y, dada la débil presencia de un regulador eficiente, imponiendo las condiciones conforme a las cuales se traslada al consumidor final los costos de la obsolescencia tecnológica y los costos de operación. Cabría agregar que, a pesar de las condiciones en que Zedillo –y sus sucesores Fox y Calderón– heredó las condicionantes impuestas por Salinas y su grupo, los escasos resultados que pudo obtener en su gestión se deben a la falta de compromisos con los que llegó al poder y al margen de maniobra que ello le concedió: si bien a él le correspondió devaluar la moneda para equilibrar la balanza de cuenta corriente, en su administración hubo un pequeño crecimiento entre 1996 a 1998 aprovechando las coyunturas de la economía norteamericana, a pesar de que la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio que entró en vigor en 1994, han provocado los desajustes entre importaciones y exportaciones a que hemos hecho referencia.

Si bien de 1995 a la fecha las exportaciones provenientes de México han sido sextuplicadas, durante su administración los monopolios y oligopolios formados en la administración salinista presionaron para trasladar sus precios altos al mercado y que los consumidores deberían adquirir por no poder optar por otros oferentes, desde luego, a sabiendas que los inversionistas extranjeros ingresaron para operar en una economía sujeta a las prescripciones que favorecerían su producción hacia el mercado externo. Con los precios altos y fijados por los monopolios (simplemente el minuto de telefonía celular llegó a costar 17¢ de dólar, cuando en la India se cobra 1¢ por el mismo servicio) no le quedó otra opción al gobierno más que controlar la inflación con altas tasas de interés y un mercado abierto, sobrevaluando el dólar y volviendo poco competitivas las exportaciones y provocando más bien ganancias especulativas.

Esta práctica provocó que empresas que pudieron haber sido competitivas en el mercado internacional hubieran tenido que cerrar dejando a trabajadores desempleados sin posibilidad de incorporarse al mercado formal y contribuyendo al crecimiento del sector terciario.

El TLCAN, pese a los augurios conforme a los cual se firmó, ya anticipaba una integración económica regional gracias a que el libre comercio permitiría aprovechar las ventajas absolutas y comparativas con que –apuntaba– contaba cada economía, no logró que el extraordinario crecimiento del comercio interna-

cional soportado por los procesos productivos globales que, al insertarse en México como maquila o bien como importadores temporales para la exportación (PITEX), no han permitido superar el déficit crónico de la balanza de cuenta corriente ni han contribuido al crecimiento de la economía del país: no están orientadas a crear cadenas globales de valor ni a propiciar la transferencia de tecnología, ni a favorecer la especialización cualitativa de la mano de obra ni generan la incorporación de componentes nacionales a sus cadenas de manufactura: obedecen a los intereses de conglomerado nacionales integrados en el que operan grandes empresas manufactureras que son accionistas de empresas de servicios, las que a su vez participan activamente en la producción de manufacturas, con alta tecnología. La carencia de capacidad productiva y tecnológica de la planta manufacturera mexicana invita a especializarse en segmentos internacionalizados intensivos en mano de obra poco calificada, no en procesos de valor agregado, por lo que en México no participamos propiamente en la elaboración de productos finales, sino sólo en componentes o bien en el ensamble, hablando de inversión extranjera.

Dice Ramírez de la O, que es claro que *“la exportación manufacturera aparentemente exitosa posterior a la firma del TLCAN en realidad no impulsó el PIB manufacturero en grado importante, causó una reducción del empleo y mantuvo los salarios reales estancados. No es de sorprender que hoy, después de 15 años del TLCAN y aún con ejemplos de empresas exportadoras exitosas, las oportunidades de negocios exportadores sean tan poco notables”* (Ramírez De La O. Rogelio, pág. 322).

Lo cierto es que cuando se habla de procesos productivos globales, soportados por esquemas de inversión extranjera en sectores clave de la economía, el valor agregado de éstos se determina por su contribución al crecimiento del empleo, puesto que las ganancias contables son escasas considerando que cuentan con grandes recursos legales y de propiedad intelectual para maximizar su transferencia de renta a sus matrices, vía las relaciones corporativas que operan bajo el amparo del libre comercio.

Por otra parte, la proporción de insumos locales es muy escasa ya que tienen un nivel muy bajo de articulación local, aún cuando recurran a procesos productivos muy complejos empleando tecnología y servicios en frontera.

Es así que aún con el TLCAN el saldo comercial del país sigue siendo negativo ya que hay un proceso de pérdida de integración para la manufactura nacional: las divisiones y las ramas incorporadas a la producción global a través de su vínculo con empresas extranjeras (básicamente automotriz y electrónica, en la actualidad) y, por otro, empresas que tienen una historia de maduración local que se inició durante la ISI, que no tienen segmentados sus procesos de producción y que producen para el mercado local de manera mo-

monopólica u oligopólica por haberse apropiado del mercado en ausencia de competencia y para el foráneo (como es el caso del pan de caja, alimentos, cerveza, cemento, telecomunicaciones, por ejemplo).

En esta tesitura, algunos segmentos industriales todavía asociados al dinamismo del mercado interno, pugnan por la formación de una política industrial orientada a paliar la desindustrialización del país sin recurrir a medidas de proteccionismo como se hizo en el siglo pasado. Por tanto, subsiste la necesidad de revisar críticamente la naturaleza y alcance de una política en la que se determinen efectivamente metas cuantitativas y cualitativas como ocurrió con el sudeste asiático en el siglo XX y, recurriendo a reguladores robustos que logren contener la inercia que los monopolios y oligopolios fortalecidos consistentemente tanto en las políticas de impulso como las de estabilización y de cambio estructural suelen aprovechar asociadas a intereses políticos.

El sector metal-mecánico “(...) *padece un proceso de desindustrialización debido a que ocurre cuando aún no llegamos a ser un país industrializado... en el que hay una gran informalidad en la que hoy se ocupan cerca del 30% de la PEA*” (Gutiérrez Muguerza, 2012).¹⁷

¹⁷ En el mismo sentido, el autor cuestiona ¿Qué tan benéfico ha resultado para el país, en términos de crecimiento y generación de empleo, un modelo de desarrollo industrial basado en el apoyo a empresas transnacionales que exportan grandes cantidades de productos ensamblados en nuestro país, con muy bajo valor agregado y contenido nacional? ¿No será ésta, fundamentalmente, una de las causas por las cuales aunque nuestras exportaciones manufactureras crecen, nuestra economía no lo hace al ritmo que debiera?

IV. Bibliografía

- Basu, K. (2013). *Más allá de la mano invisible. Fundamentos para una nueva economía*. México. 1ª edición en español: Fondo de Cultura Económica.
- Capdevielle, M., & Flores Salgado, J. (2006). Sobre la necesidad de una política industrial en México: alternativas frente a una economía global en transformación. En F. Novelo Uranivia, *Por una política económica y social para el desarrollo de México* (pág. 128). México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Chávez Gutiérrez, F. J. (s.f.). *El sector servicios de México en la última década. Versión retrospectiva de sus tendencias estructurales*.
- De Mateo, F. y. (enero de 1988). El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar. *Comercio Exterior, Volumen 38, Número 1*.
- Estefanía, J. (2006). *La nueva economía. La globalización*. Barcelona, España. 1ª. Edición: Editorial Debate, S.A.
- Flores Sánchez, C. A., Castillo Ponce, R., & Rodríguez Espinosa, M. d. (2013). La importancia del sector servicios en la economía mexicana: un análisis de series del tiempo. "*Paradigma económico*", año 5, número 1, 5.
- Fuji, G. (2000). "El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México". *Comercio Exterior. Volumen 50, número 11. México. Noviembre de 2000*.
- Gutiérrez Muguera, R. M. (2012). Hacia la reindustrialización de México. En A. Oropeza García, *La Responsabilidad del porvenir* (pág. 284). México: Universidad Nacional Autónoma de México/ Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Ocegueda Hernández, J. M. (2003). Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México. 1980-2000. *Revista de Comercio Exterior, Volumen 53, número 11*.
- Programa Nacional del Empleo 1980-1982, Volumen I. (s.f.).
- Ramírez De La O, R. (s.f.).
_____ (2010). *El crecimiento de las últimas tres décadas en México: ¿Para quién?, en CORDERA, Ricardo (Coordinador), Presente y perspectivas, serie Historia crítica de las modernizaciones en México*. México : Fondo de Cultura Económica.