

Inversión extranjera directa y comercio exterior: el caso de Jalisco¹

PABLO SANDOVAL CABRERA^{2,3}

Dedico este trabajo a Mary, quien a pesar de su ausencia seguirá presente en mi memoria y en mi corazón.

Introducción

A partir de que se impulsa en el país la estrategia de apertura comercial, con especial énfasis desde 1987 —como arranque del cambio en el modelo de acumulación tradicional basado en la sustitución de importaciones (apoyada en la administración del comercio exterior y en un fuerte intervencionismo estatal en todos los ámbitos de la vida económica del país)— a un modelo de economía abierta —que desde su inicio apuntó hacia la integración al bloque norteamericano, respondiendo a los intereses de Estados Unidos en la pretensión de formar un bloque comercial que pudiera confrontarse con la Unión Europea y con el bloque asiático— dos importantes tendencias se observan en el comercio exterior; por una parte, un crecimiento notable tanto de las exportaciones como de las importaciones y, por otra, una creciente participación de las empresas transnacionales (maquiladoras) en ambos flujos comerciales.

Este inusitado crecimiento en el comercio exterior se ha convertido en una de las “estrellas” del sistema bajo el argumento de que esta estrategia ha situado a la economía del país entre las diez más grandes y dinámicas del mundo. Esta afirmación, por supuesto válida, distrae la atención sobre varias preguntas que son trascendentales; entre otras: ¿cuál es la estructura y vinculación del sector exportador? ¿Quién lo comanda? ¿Cuál es la lógica de integración comercial que lo define?

1. Jalisco es uno de los 32 estados en los que se divide el país; se ubica en la zona Centro-Occidente en la costa del Pacífico; cuenta con una extensión territorial de 88 mil km en los que se distribuye una población de 6.3 millones de habitantes. Es uno de los estados megadiversos del país. Ocupa el cuarto lugar en importancia económica después del Distrito Federal y de los estados de México y Nuevo León.
2. Departamentos de Turismo y de Economía.
3. Agradezco el apoyo de mi ex alumna y actual prestadora de servicio social, Rocío Ruiz, quien me auxilió en la elaboración del apéndice estadístico y en la captura del presente ensayo.

Estas preguntas son el eje central del presente ensayo y se articulan en torno a la siguiente hipótesis, a partir de la cual organizamos el análisis:

La política de apertura comercial ha estado inducida fundamentalmente por la expansión de las grandes empresas transnacionales, en ausencia de una estrategia de industrialización, con lo que la inserción de nuestro país en la economía mundial, al igual que en el anterior modelo, ha estado determinada por la lógica de expansión de la inversión extranjera y la política comercial estadounidense.

Para arribar a conclusiones que permitan determinar la pertinencia o no de esta hipótesis, este trabajo está organizado en tres grandes apartados. El primero hace referencia a las consideraciones teóricas en torno a los distintos roles que puede cumplir la inversión extranjera directa; en el mismo apartado realizamos una revisión de las principales tendencias que se observan en los flujos comerciales, de IED y de transferencia de tecnología, siendo notable la asociación de estos tres procesos en direcciones definidas por la integración comercial de los grandes bloques comerciales. En el segundo apartado hacemos una evaluación indicativa de la actual estrategia de desarrollo. En la tercera parte abordamos el análisis de las características que ha presentado la expansión del comercio exterior de país y de uno de sus estados más dinámicos: Jalisco, así como el grado de asociación que mantiene este proceso con el crecimiento en los flujos de inversión extranjera directa (IED). Finalmente, exponemos una serie de conclusiones y recomendaciones de política económica que derivan de este análisis y que podrían servir de orientación para ampliar el debate al respecto.

Consideraciones teóricas

Con relación a la inversión extranjera directa y a otros flujos de capital financiero, se observa que la teoría económica internacional, particularmente la clásica y la neoclásica, carecen de un cuerpo teórico coherente que integre el análisis de las firmas y bancos multinacionales. Por tal motivo existe la necesidad de superar los paradigmas de la economía internacional (que sólo son válidos para el análisis de los intercambios de mercancías entre entes nacionales) si queremos integrar, al análisis, a las grandes firmas y bancos multinacionales (Sirgo, 1993; Cohen, 1979).

Por fortuna, se han desarrollado ya algunos trabajos en los ámbitos nacional e internacional que caminan sobre una línea renovadora e integradora de la economía mundial. Estas investigaciones se pueden agrupar en cuatro vertientes principales:

1. Una macroeconómica, en la que se presenta una crítica a la economía tradicional marginando el papel que cumplen las multinacionales y privilegiando el papel que cumplen los Estados-nación. En ella se ubican autores como Hobson, Lenin, Hirferling, S. Amín, Prebisch y, en general, todos los teóricos de las tesis del imperialismo, del intercambio desigual y de la escuela Cepalina-dependencista.

2. Una microeconómica, en la que se atribuye un estatuto preponderante a las multinacionales, olvidando el papel que cumplen los Estados-nación. En esta línea de análisis se encuentran la teoría del ultraimperialismo de K. Kautsky (antecedente más

remoto) y los diversos trabajos desarrollados por autores de la talla de R. Vernon, Y. Wallerstein, S. Hymer, R. Caves, y W. Andreff.

Destaca en esta línea el enfoque conocido como PLI (propiedad, localización e internacionalización), que considera a la IED como el resultado de decisiones básicamente microeconómicas adoptadas por las empresas en mercados competitivos imperfectos. Este enfoque explica la IED sobre la base de indicadores tomados de la teoría de la organización industrial, que no son considerados en los modelos clásico y neoclásico, como los costos de transporte, las externalidades, las economías de escala y los niveles tecnológicos.

Otra forma de agrupar los trabajos hechos en esta línea, parte del análisis de los efectos que la IED tiene sobre los países de origen, por una parte, y los de destino, por otra.

Con relación a los efectos que sobre el país receptor puede tener la IED, los diversos ensayos realizados destacan las características de la industria (monopolio, oligopolio o competencia perfecta) según MacDougall, R. Brecher, H. Johnson, S. Hymer, B. Cohen y R. Caves, y de la particular situación económica de los mercados en que se desenvuelven (certidumbre o incertidumbre) según Tobin y Markowitz; en general, se pone en tela de juicio, en el conjunto de trabajos realizados por estos autores, el supuesto de la teoría tradicional que indica que la IED es benéfica siempre.

En cuanto a la visión del centro, es decir del país de origen de la IED, destaca el trabajo de K. Dahlman (1987). De acuerdo con su enfoque, sustentado en una serie de entrevistas realizadas a diversos inversionistas extranjeros de Estados Unidos, Europa y Japón, el principal factor para invertir en el exterior es la estabilidad macroeconómica del país receptor; ésta no se refiere a conflictos políticos sino a problemas de predicción sobre los tipos de cambio, tasas de interés e inflación.

3. Una tercera vertiente se encaminaría a subrayar el carácter multidimensional de la integración económica mundial, en donde el desarrollo conjunto de los dos actores principales que definen la dinámica de los flujos de capital y mercancías en el ámbito mundial: Estados-nación, por un lado, y bancos y empresas multinacionales (EMN), por otro, son integrados al análisis. Es evidente que la definición de nuevas fronteras es producto de un proceso complejo de interrelación entre los agentes multinacionales y los aparatos de Estado. Un ejemplo claro de esto es la CEE, en donde pervive el nacionalismo de unos con el mundialismo de otros. Desdichadamente, esta línea de análisis aún está por desarrollarse.

4. La nueva teoría de la inversión extranjera directa. Esta vertiente, que es la que trataremos con más amplitud, aparece a mediados del siglo XX con el surgimiento de nuevos enfoques en torno al papel que el capital externo, y en particular la IED pueden ejercer en los países receptores de inversión. Un conjunto de ideas muy similares y con una perspectiva microeconómica se agrupan en lo que se ha dado en llamar nueva teoría sobre la inversión extranjera (NTIE), en ella se enfatiza el papel que cumplen las multinacionales, a diferencia de las dos anteriores corrientes que subrayan el papel que desempeñan los Estados-nación en la dinámica de los flujos de capital en el ámbito mundial.

Entre los autores que destacan en esta línea, se encuentran Paul Krugman, R. M. Rugman, Richard E. Caves, R. Vernon, T. H. Moran y Kojima, entre otros. Estos autores parten del convencimiento de que la teoría convencional, sustentada en la competencia perfecta, ya no proporciona las suficientes herramientas para examinar los nuevos fenómenos relacionados con la IED y el papel que ejercen las empresas multinacionales (TNC) en el nuevo contexto mundial. Esta teoría, a diferencia de la convencional, sostiene que el surgimiento y desarrollo de las TNC se relaciona con las fallas del mercado y no es una extensión de la hipótesis del mercado perfecto, como señala la teoría convencional. Moran (2000: 80) señala que son precisamente las fallas de mercado en las economías de los países receptores de IED, expresadas en brechas de información, información asimétrica y señalización, las que hacen necesaria la intervención de los gobiernos anfitriones con el objeto de resaltar las ventajas que, al no ser evidentes, poseen sus países y los hacen más atractivos a la inversión que otros. Esta tarea es aún más relevante debido a que las empresas transnacionales son, por naturaleza, renuentes a instalarse en lugares nuevos. No obstante, "es de igual modo notable cómo esa renuencia se transformó en entusiasmo. Una vez que algún participante de cada industria hace un primer movimiento y cambia de dirección, tras muchas dudas ha habido una respuesta clara de sigan al líder".⁴

Por otra parte, hay un tránsito del concepto de ventaja comparativa al de ventaja competitiva; los factores que la determinan son distintos desde esta perspectiva. La teoría clásica señala que la ventaja comparativa proviene de características específicas de cada país, diferente dotación de recursos, ubicación geográfica, etc. Para la nueva teoría de la inversión extranjera (NTIE) la ventaja competitiva proviene de las llamadas "ventajas artificiales", es decir, aquellas que derivan de la educación, la investigación y la infraestructura, así como de las ventajas que se obtienen por el tipo de mercado específico en el que operan las empresas (monopolio, oligopolio, competencia monopolística, etcétera).

La NTIE, en cuanto a las razones que explican la dinámica de flujos de IED de los países de origen a los receptores, señala lo siguiente:

1. Respecto a la ubicación geográfica de la IED, resaltan dos determinantes: primero, las características del mercado externo en cuanto a tamaño, crecimiento, etc.; segundo, los costos de producción relacionados con la nueva inversión representan también una *conditio sine qua non* para la llegada de IED a algún país.

2. Un aspecto interesante planteado nítidamente por la NTIE se refiere al proteccionismo. Al respecto se señala que éste es un impulsor importante de la IED; en general, cualquier barrera que restrinja el comercio abrirá el camino para ésta. Aunque en otra vertiente se hace énfasis en la importancia que reviste la política comercial del país receptor en términos del grado de apertura económica que presenta y de la posibilidad de establecer estrategias de comercio intra e inter firma por parte de las empresas transnacionales vía la exportación. La UNCTAD (1998) señala al respecto que:

4. Ford, Chrysler y Nissan abandonaron su resistencia y siguieron a México; Ford y Volkswagen olvidaron sus dudas y siguieron a Fiat y General Motors en Brasil; Apple y Hewlett Packard hicieron caso omiso de sus vacilaciones y siguieron a IBM en México (Moran, 2000: 81).

La inversión extranjera no puede considerarse *solamente* desde las unidades económicas receptoras. Por el contrario, estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones.

Desde la perspectiva del país receptor, es deseable que la IED contribuya al desarrollo exportador, tomando en cuenta que ésta constituye un pasivo contingente para la economía que la recibe, y es de esperar que autogenera los recursos para hacerle frente. Naturalmente, las exportaciones son la única fuente sólida a largo plazo para obtener divisas, y por ello es de esperar que los recursos frescos que entran vía IED contribuyan a expandir la capacidad exportadora.

3. Con relación a los efectos que sobre la balanza de pagos, particularmente sobre la cuenta corriente, tiene la IED, parece haber consenso en que dichos efectos dependen de la fase de ejecución del proyecto de inversión. En la fase de arranque el efecto es negativo debido a la importación de bienes intermedios y de capital, que tienen que ser importados para operar la planta, es decir, en esta etapa el valor agregado local es limitado; sin embargo, en etapas más avanzadas dicho valor se incrementa y además se observa regularmente un incremento en las exportaciones del país anfitrión, debido a la apertura y conocimiento de nuevos mercados a que las TNC inducen.

Ahora bien, una pregunta neural con relación a la IED, es si ésta sustituye a la inversión interna; Kojima (1990) señala que la sustitución o complementariedad de la IED respecto a la inversión del país receptor depende, por una parte, del supuesto que se adopte, es decir, debemos distinguir entre la IED orientada al comercio (modelo japonés) y la orientada contra el comercio (modelo estadounidense). En el primer modelo, el capital tiende a fluir de los sectores del país de origen —cuya ventaja comparativa se ha reducido—, a los países foráneos, en los cuales aún se puede obtener provecho de esa ventaja, sin que la inversión en el país de origen aminore, ya que la reestructuración industrial llenará la brecha de inversión. En el modelo estadounidense, en contrapartida, la inversión se dará en los sectores de punta, con lo que la inversión en el país de origen se reducirá y su desempeño comercial se verá afectado.

Estas corrientes son, sin lugar a dudas, las que han inspirado las estrategias de fomento de la IED y de la deuda externa a partir de 1950 en la gran mayoría de países latinoamericanos, incluido por supuesto México. Veremos en seguida cuáles son las tendencias que se observan en el comercio mundial, la IED y la transferencia de tecnología, así como el grado de asociación que se da en estos tres flujos en el ámbito mundial.

Comercio mundial, IED y transferencia de tecnología

El intercambio mundial tiende a concentrarse entre los países industriales en mayor grado. En tanto, el comercio entre países desarrollados y en desarrollo se ha reducido paulatinamente, y dicha tendencia tiende a mantenerse. Igual comportamiento presentan los flujos de inversión extranjera directa —como en seguida veremos—, los

cuales se mueven entre tres centros básicos: EU (como principal receptor), Japón y la CEE; así, se ha producido lo que se conoce como la tríada del poder económico (Omahe, 1990).⁵ En efecto, la configuración de tres zonas de concentración de la actividad económica mundial es un hecho evidente. En dichas zonas, los centros de atracción son en definitiva Estados Unidos en la zona norteamericana, Japón en la zona asiática y Francia-Alemania-Inglaterra comparten el liderazgo en la zona europea; esto se constata observando la dinámica que en dichas zonas y en sus áreas de influencia han adquirido los flujos comerciales y de capitales.

En 1990, por ejemplo, EU realizó 19% de sus intercambios comerciales en la misma región norteamericana, 25% con Europa y 35% con la región asiática (Sur, Este y Pacífico). Para el año 2000 el comercio intrarregión de EU ya rebasaba 25% de su comercio total; tan sólo México participó con más de 11% de su comercio exterior.

Europa⁶ realizó 9% de sus intercambios con Norteamérica, 72% internamente, y 9% con Asia. En tanto, la región asiática realizó 29% de su comercio con Norteamérica, 21% con Europa y 33% internamente (UNCTAD, 1993). El flujo de inversiones a través de la tríada es muy similar al comportamiento del comercio. Del total de *stock* de IED cuyo origen se encuentra en alguna de las 10 economías más grandes que integran la tríada,⁷ 32% se concentra en Norteamérica (EU o Canadá), 11% en Latinoamérica, 41% en Europa y 13% en la región asiática (ibídem: 103).

Un análisis de los datos considerando las 10 mayores economías inversionistas del mundo, sugiere que el comercio internacional está incluso más concentrado regionalmente en la tríada que la misma IED. Y aunque se observa la existencia de una asociación positiva entre inversión y comercio bilateral, la intensidad del comercio regional e intrarregionalmente tiende a ser mayor que en el caso de la IED. La regionalización de la economía mundial es, paradójicamente, un corolario del crecimiento de la globalización; es asimismo el contexto en el cual los países en desarrollo proyectan su crecimiento. Es también claro que la globalización no ha producido un mundo en el que las naciones menos desarrolladas actúen con los países industriales en condiciones de igualdad.

En la tríada se han concentrado el desarrollo tecnológico, el capital y el comercio mundiales. Este hecho ha generado una tendencia de los países en desarrollo hacia el agrupamiento alrededor de cada uno de los polos de la tríada (EU, Japón y la CEE), suscitándose un proceso de dominación y creación de áreas de influencia y valorización del capital por parte de cada una de las economías líderes. En este escenario, las empresas transnacionales (ET) desempeñan el papel central, es decir, las ET son la principal "figura" en el proceso de concentración y transnacionalización del capital, papel que es mayor en esta fase de regionalización en comparación con periodos pasados. Las grandes corporaciones transnacionales (TNC) han establecido redes centrales

5. En 1999 alrededor de 74% de los flujos de IED se movieron entre países industrializados miembros de alguno de los tres grandes bloques comerciales (UNCTAD, 2000).

6. Francia, Alemania, Italia, Holanda, Suecia y Reino Unido.

7. Además de estos países, EU, Canadá, Australia y Japón.

estratégicamente manejadas por un miembro de la tríada, y a partir de ese centro de control establecen filiales en un conjunto de países (desarrollados o en desarrollo) en cada región, integrando sus actividades mediante el comercio intrafirma.

Bajo estas condiciones, la regionalización ha implicado para los países en desarrollo la necesidad de vincularse con algún miembro de la tríada por medio del comercio y de la IED, buscando con ello no verse marginados de esta dinámica de cambio, y evitando poner en juego sus perspectivas de crecimiento. Escribano y Trigo (1999: 1) destacan que:

El reto de la integración en los mercados mundiales plantea para los países en desarrollo, de entrada, un dilema de política comercial: 1. Inserción basada en la multilateralidad proporcionada por los acuerdos de la reciente Ronda Uruguay del GATT y sancionada por la OMC; 2. Adscripción a alguno de los grandes bloques regionales formados en torno a EU, la UE y Japón; 3. Una estrategia que combine ambas posibilidades en proporción variable. Dicho dilema queda solventado, en parte, por consideraciones geográficas: los PED próximos a algunos bloques comerciales tenderán a integrarse a él.

Éste fue el caso de México, como en seguida se analiza.

La transferencia de tecnología presenta el mismo comportamiento, debido a que en los últimos años ésta ha estado vinculada a la IED. El mayor porcentaje de flujos de tecnología se realiza intrafirma, por lo que a los países en desarrollo se dificulta el acceso. La relación entre TNC y cambio tecnológico es doble; las TNC son los actores principales en el desarrollo tecnológico y, al mismo tiempo, son influenciadas por dichos cambios. En efecto, el factor tecnológico es nodal en la explicación del importante crecimiento de las TNC y las propias estrategias globales que establecen con el objeto de mantener un estricto control de sus ganancias y del uso y desarrollo de nuevas tecnologías. Tales estrategias permiten suponer que el crecimiento en la participación en los flujos de tecnología en el ámbito mundial esta siendo generado por las TNC, constituyéndose éstas en importantes vehículos para la transferencia de tecnología a los países receptores de IED.

El acceso a nuevas tecnologías vía TNC se ha complicado debido a las estructuras de organización que éstas han establecido a nivel mundial, con el objeto de obtener el máximo beneficio del desarrollo tecnológico. Se emplea cada vez más la formación de redes interfirma para competir en una industria; de esta manera, las firmas que están integradas a una red participan de la información, los costos y los beneficios asociados con la innovación. Alianzas estratégicas, *joint ventures* y consorcios de investigación, son todas expresiones de tales redes. Durante los años ochenta y noventa las alianzas estratégicas aceleraron en gran medida las industrias de alta tecnología (biotecnología, informática y nuevos materiales). Los cambios en la competencia en este tipo de industrias —tales como el acortamiento en el ciclo de los productos y el incremento de la complejidad y naturaleza intersectorial de las nuevas tecnologías— están detrás de la acelerada formación de redes interfirmas y, al mismo tiempo, los avances en las tecnologías de información y comunicación han hecho más flexibles tales redes (UNCTAD, 1993 y 2000).

Desde la perspectiva de las firmas, la razón para realizar alianzas se explica por la necesidad de reducir los costos asociados con la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, la posibilidad de incursionar en nuevas líneas de negocios y participar en nuevos mercados. De esta manera, las redes multifirmas han permitido reducir el costo de acceso y utilización de nuevas tecnologías para los países miembros, mientras que para los no miembros el acceso se dificulta en gran medida. Aunque es difícil medir el alcance de este fenómeno, todas las evidencias indican que las redes de organización y desarrollo conjunto de tecnología se localizan casi de manera exclusiva en la tríada. Efectivamente, a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, 95% del total de alianzas estratégicas tecnológicas se ubicaban en países desarrollados (Ibídem: 101).

La economía mexicana: evaluación del actual modelo de desarrollo

Antecedentes

Desde principios de los años cuarenta y hasta inicios de los ochenta, se estableció en México el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (MSI); a partir de entonces el patrón de acumulación giró en torno a la industria. El rasgo notable de este modelo fue el importante papel que desempeñó el Estado tanto en la orientación del proceso de desarrollo mediante la política industrial, como en la creación de las condiciones que garantizaran el crecimiento económico (inversión pública en infraestructura tanto en el campo como en la ciudad y control de sectores estratégicos), eliminando posibles cuellos de botella.

La política proteccionista, necesaria para el crecimiento de la industria naciente, así como el uso de la política fiscal y monetaria para financiar el desarrollo económico, fueron los instrumentos básicos que utilizó el Estado mexicano para impulsar el crecimiento. Así, para principios de 1970 el país ya contaba con una amplia base industrial; casi todas las ramas de bienes de consumo e intermedios, y algunas de bienes de capital, habían experimentado un notable crecimiento. La economía, en conjunto, se había beneficiado por el desarrollo industrial, existía un ambiente de estabilidad con un alto nivel de empleo y una inflación moderada; esto, a grandes rasgos, se mantuvo durante prácticamente tres décadas (véase cuadro 1). Sin embargo el modelo, particularmente en la última fase de desarrollo estabilizador, generó un grave déficit externo debido a que el gasto se financió con ahorro del exterior al no existir una base fiscal lo suficientemente fuerte que permitiera financiarlo de manera endógena.

El agotamiento del modelo se hizo evidente desde los años setenta; desde entonces se pensaba que la reorientación de la estrategia de desarrollo era necesaria. Sin embargo, el extraordinario aumento de los ingresos petroleros de 1979 a 1981 provocó que se postergara la redefinición del modelo. El colapso se dio hasta 1982, con la crisis de la deuda externa. A partir de 1983 se pone en marcha una nueva estrategia de desarrollo bajo el modelo neoliberal, cuyo sustento en términos de política económica lo constituyen dos estrategias básicas:

CUADRO 1. Variables macroeconómicas claves de México

	PIB	Po- blación	PIB por persona		In- flación	Formación Bruta de Capital		Consumo total		Ahorro interno		Balace publico (6)	Balanza comercial		Cuenta corriente	
	real (1)	2	Prome- dio	Acumu- lado	3	4 (% del PIB)		5	(% del PIB)	6	(% del PIB)		8	(% del PIB)	9	(% del PIB)
Desarrollo Estabilizador (1958-1970)	6.4	3.3	2.9	42	4.6	7.4	17.9	5.5	83.6	8.3	16.6	-2.6	-6174.2	-2.3	-7827.5	-2.9
Periodo Populista (1970-1982)	6.2	2.8	3.4	39	22.4	8.5	22.6	6.1	76.9	7	18.2	-8.6	-13729	-0.9	-58368	-4
Periodo Neoliberal (1982-2000)	2.4	2	0.3	1.4	42.6	2.3	17.4	2.3	80.3	2.4	19.6	-0.9	-9769.4	-0.2	-150613	-2.8

Notas:

- (1) Tasa media real de crecimiento del periodo de referencia. Se homogenizaron los datos de las series del PIB. Fuentes: INEGI y banco de México.
- (2) Tasa media de crecimiento por periodos. Fuentes: INEGI y Conapo.
- (3) Tasa media de crecimiento. Para el lapso 1958-1970 se emplea el índice de precios al mayoreo de la Ciudad de México; para los años siguientes se emplean los precios al consumidor. Fuentes: INEGI y Banco de México.
- (4) Tasa media de crecimiento, basadas en el deflactor implícito de la inversión. Fuentes: INEGI y Banco de México.
- (5) Tasa media de crecimiento por periodo. Fuentes: INEGI y SHCP.
- (6) Tasa media de crecimiento por periodo. Fuentes: SHCP, Banco de México, Pronafide, 1997-2000.
- (7) Porcentajes del PIB. Fuentes: Anexos de los informes de gobierno, INEGI, SHCP y Antonio Ortiz Mena, el desarrollo estabilizador, reflexiones de una época, FCE, México, 1998.
- (8) Saldos acumulados de los periodos. Los datos para el periodo 1958-1974 no incluyen a las maquilas. Fuentes: INEGI y banco de México

Fuente: Tomado de Chavez M., Marcos. "El Fracaso de las Políticas de Estabilización en México. Retos y Opciones de Política Económica", en Calva, J. Luis (coord.) *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, México, UNAM-Juan Pablos Editores-IEE, México, 2002.

1. La apertura comercial y la liberalización económica.
2. La reducción abrupta de la participación del Estado en la economía. En suma, la eliminación de toda traba que obstruya el desenvolvimiento del mercado.

Incluso este alejamiento del Estado, traducido en la no aplicación de políticas activas de fomento económico, se expresó, entre otros aspectos, en la ausencia de una política industrial. “La mejor política industrial es que no haya política industrial”, fue la máxima de los gobiernos neoliberales; es decir, la no intervención del Estado en la economía.

El proceso de reestructuración económica toma un segundo aire cuando en 1990 el economista John Williamson elabora una propuesta con 10 recomendaciones de reforma económica para ser implantadas en América Latina, contando con el respaldo de la Casa Blanca, el Congreso, las organizaciones financieras multilaterales, y gran parte del mundo académico de eu. Estas 10 recomendaciones, mejor conocidas como el Consenso de Washington, se resumen en lo siguiente:

1. Restaurar la disciplina fiscal.
2. Reorientar las prioridades del gasto público; poner énfasis en educación y salud, y no en subsidios indiscriminados y gastos militares.
3. Hacer reformas tributarias que amplíen la base impositiva.
4. Liberación financiera.
5. Establecer y sostener políticas cambiarias competitivas.
6. Liberación comercial.⁸
7. Eliminar los obstáculos a la inversión extranjera.
8. Privatización.
9. Desregulación.
10. Establecer mecanismos que garanticen el derecho a la propiedad.

Está por demás decir que hemos sido uno de los mejores alumnos, y el propio autor lo reconoce; en declaraciones hechas al periódico *El Financiero*, el propio arquitecto del Consenso de Washington advierte que sólo algunos países realizaron las reformas, y no todas. A la vanguardia coloca a Chile y México (*El Financiero*: 22 jul. 2002).

A casi dos décadas del arranque de este modelo, los éxitos en lo económico han sido menores a los obtenidos con la anterior estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones y, en cambio, los costos sociales de la apertura y de las políticas de estabilización sustentadas en la contención de la demanda, han creado 53 millones de pobres en el país, que equivalen a más de la mitad de la población. Pero lo más grave es que hoy tenemos una economía altamente dependiente y vulnerable, estamos atados a la economía estadounidense perdiendo margen de maniobra en lo

8. Para entonces, la liberalización comercial en México era un hecho contundente, destacando su carácter abrupto e indiscriminado, “de un porcentaje de cero fracciones arancelarias liberadas del impuesto general a la importación en 1983, se pasó a un porcentaje de 89.5% en 1987 y de 97.2% en 1998, en tanto la tasa media de protección arancelaria se ubicó en 11% en 1988, cifra 19% menor al promedio fijado por el GATT” (Millán, 1992: 118). Y por supuesto que esta apertura se dio en ausencia de una política industrial que posibilitara articular la propia apertura en función de la evolución de la propia estructura productiva como ocurrió en la mayoría de los países asiáticos del sudeste y en Japón (Al respecto, véase Jeffrey D. Sachs, *Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs*).

político y en lo económico. Más de 70% del comercio exterior del país se realiza con EU; el financiamiento del modelo de desarrollo del país depende de los flujos de capital e inversión que provienen de esa economía.

Los argumentos esgrimidos para el cambio en la estrategia de desarrollo y para la modernización de la economía: ser más eficientes y competitivos, generar más oportunidades para todos e incrementar el bienestar individual y social, no parecen haberse alcanzado, ni aun con el cambio de gobierno; por el contrario, estamos más rezagados que en anteriores gobiernos. De acuerdo con datos recientes, pasamos del lugar 25 al 44, en un año, en el indicador de desarrollo económico, y del lugar 27 al 33 en eficiencia gubernamental (*The World Competitiveness Scoreboard*, 2002).

A pesar de los esfuerzos realizados para desregular las actividades económicas, facilitar las transacciones y los trámites gubernamentales, nuestro país apenas aprobó el examen de "libertad económica" con 6.3 puntos, ocupando el sitio 66 de una lista de 123 países. Pero lo más grave es que se reconoce que los obstáculos para el desarrollo de los negocios son los mismos de hace 30 años (*Economic Freedom Network*, 2000).

No ahondaré más en el análisis de los resultados de la estrategia neoliberal porque no hay buenas noticias en casi ninguna de las variables clave de nuestra economía, en comparación con la estrategia de desarrollo anterior. Hemos alcanzado, después de cerca de 20 años, notables éxitos en el control de la inflación y del déficit público pero pagando altos costos sociales. Cierto es que también se ha formado un amplio sector exportador,⁹ pero éste ha estado comandado por empresas extranjeras con pocos nexos con el sector productivo nacional.

Lo importante es recalcar que, en el fondo, el privilegio otorgado al control de los "símbolos de valor", inflación y déficit público, ha restado posibilidades de financiar el nuevo modelo de manera prioritariamente endógena.

Inversión extranjera directa y comercio exterior: el caso de Jalisco

El crecimiento del sector exportador en México ha sido por demás notable; de un promedio anual de exportaciones de 2,279 mdd en el sexenio de Echeverría, pasamos a un nivel de 28,116 mdd en el sexenio salinista en promedio anual, hasta arribar a la impresionante cifra de 166,424 mdd en el año 2000, el equivalente a todo lo exportado en el sexenio del ex presidente Carlos Salinas. Las importaciones tuvieron un comportamiento similar, e incluso en casi todos los años crecieron aún más que las exportaciones, debido a la particular forma de inserción de nuestro país en los flujos de comercio mundial. De tal suerte que el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos ha sido creciente, salvo el sexenio 1982-1988 en el que fue, en promedio, superavitario (*Reforma*, 1995; Banco de México, 2000).

9. Jeffrey D. Sachs señala que la orientación al exterior de las economías deudoras, como la mexicana, responde a recomendaciones de la "nueva ortodoxia"; de acuerdo con esta postura, la recuperación de los países deudores está conectada con el cambio "orientado al exterior" como estrategia de desarrollo diseñando un sector exportador como líder del crecimiento de estos países (Sachs, op. cit.).

Este proceso de crecimiento del comercio exterior se acompañó, casi de manera paralela, de un incremento sustancial en los flujos de IED que arribaron al país.¹⁰ En el sexenio 1971-1976 se alcanzó un monto acumulado de IED de 1,601 mdd, en tanto para el sexenio 1989-1994 el monto fue de 53,891 mdd, con un total de 62,442 mdd para el sexenio 1995-2000 (*Reforma*, 1995; Banco de México, 2000; Secretaría de Economía, 2001).

Observamos que tanto el comercio como la IED crecen de manera notable a partir de 1994, año en el que arranca el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Estados Unidos y Canadá), formalizando, con este proceso, la inserción de nuestro país al bloque norteamericano. El origen y destino de los flujos comerciales y de IED así lo muestran. El 72% de la IED acumulada en el periodo de 1994 a 2001 provino de EU y Canadá, principalmente del primero, cuya participación fue de 67.2%. El comercio exterior de México ha tenido un comportamiento similar. Alrededor de 85% de las exportaciones tienen como destino al vecino del norte, en tanto alrededor de 75% de las importaciones tienen como origen el mismo país (Banco de México, 2000).

Estas características del comercio exterior y de la dependencia de la IED de nuestro país, nos ponen en una situación de franca vulnerabilidad. A ello hay que agregar la composición tanto de las exportaciones como de las importaciones. Un rasgo notable es la creciente participación de las empresas maquiladoras en el comercio exterior del país; en el año 2000, del total de bienes y servicios exportados, 47% fue realizado por empresas maquiladoras y el resto (53%) por empresas nacionales, pero de esta participación 19% lo realizó Pemex.

Respecto a las importaciones, se observa un comportamiento similar: 36% de ellas fueron realizadas en el año 2000 por empresas maquiladoras, y todo lo importado correspondió a bienes intermedios, es decir, insumos para la producción que luego será exportable. A pesar de ello, habría que decir que el sector maquilador ha mantenido superávits comerciales de 1991 a la fecha.

Todo pareciera indicar que el sector de comercio exterior constituye un enclave exportador con pocos vínculos con el sector productivo nacional (véase cuadro 2),¹¹ de hecho, se reconoce que solamente alrededor de 5% del valor de lo exportado por la industria maquiladora es de origen nacional. Y esto pareciera no ser del interés de las empresas maquiladoras, puesto que sólo 30 consorcios, de un total de 5,500 existentes en el país (incluyendo un pequeño número de empresas nacionales) —que

10. Los flujos de IED se incrementaron sustancialmente debido a los cambios legales a que obligó la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (entre México, Canadá y EU). Esencialmente estos cambios establecidos en el Capítulo XI del acuerdo comercial, otorgan un trato nacional a la inversión de los países miembros (lo que se conoce como "trato de nación más favorecida"), con todos los derechos y prerrogativas que confieren las leyes nacionales e internacionales y, además, garantiza el libre flujo de recursos al exterior. De hecho, desde la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera de 1993 se anticipan algunos cambios que apuntan a favorecer la integración comercial con Norteamérica; entre otros, se permite la participación de IED en casi todas las sectores y actividades económicas, salvo en 16 actividades en las que se excluye la propiedad y control de la IED. Como resultado de esta política, hoy cerca de 90% del sistema bancario nacional se encuentra en manos extranjeras (véase Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secofi, *Survey Questionnaire*, México, 1999).

11. Resulta que de las 20 mayores empresas exportadoras de Latinoamérica, 15 tienen su asiento en el país y, de éstas, sólo cinco son de capital nacional, cuatro de capital privado y una estatal.

CUADRO 2. América Latina: 20 mayores empresas exportadoras, 2000
(millones de dólares)

Núm.	Empresa	País	Actividad	Propiedad	Exportaciones
1	PDVSA	Venezuela	Petróleo	Estatad	41,462
2	Pemex	México	Petróleo	Estatad	16,300
3	Delphi	México	Metalurgia	Extranjera	7,651
4	Daymler- Chrysler	México	Automotriz	Extranjera	6,941
5	General Motors México	México	Automotriz	Extranjera	6,768
6	Volkswagen México	México	Automotriz	Extranjera	5,174
7	Grupo Carso	México	Tabaco	Privada local	4,779
8	Sanborn's	México	Comercio	Privada local	4,132
9	Ford México	México	Automotriz	Extranjera	3,514
10	Codelco	Chile	Minería	Estatad	2,994
11	Cemex	México	Cemento	Privada local	2,962
12	Nissan	México	Automotriz	Extranjera	2,720
13	Ecopetrol	Colombia	Petróleo	Estatad	2,565
14	Embraer	Brasil	Aviación	Privada local	2,302
15	Hewlett-Packard	México	Computación	Extranjera	2,176
16	Grupo Minero Mexicano	México	Minería	Privada local	2,068
17	Repsol YPF	Argentina	Petróleo	Extranjera	1,975
18	Lear	México	Alimentos	Extranjera	1,877
19	Visteon	México	Autopartes	Extranjera	1,676
20	Panamerican Beverages	México	Bebidas/cervezas	Extranjera	1,625

Fuente: CEPAL (2001), "Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2000", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina.

generan alrededor de 40% de los empleos del sector exportador y 51% de las exportaciones— están desarrollando proveedores, es decir, se están expandiendo a lo largo de las cadenas productivas con las que se relacionan.

Entre las empresas que realizan esta tarea, destacan Kimberly Clark, Wolkswagen, Bimbo, Desc, Peñoles, Chrysler y Unitec, de acuerdo con informes de la Secretaría de Economía (*El Financiero*, 20/08/02). Pero lo más grave es que se reconoce la falta competitividad de la planta productiva, pues solamente 9.2% de las micro, pequeñas y medianas empresas, de las más de tres millones existentes en el país, están en condiciones de incorporarse a los procesos productivos del sector exportador.

Como se puede ver, el panorama nacional es francamente preocupante y nada parece indicar que vaya a ser el mercado el que corrija estos fuertes y peligrosos desequilibrios que se presentan en la economía nacional, y particularmente en el sector que nos vincula con los mercados mundiales y nos posiciona en los procesos financieros y comerciales de la globalización.

La estrella de los últimos sexenios se está opacando; incluso el beneficio más evidente, que es la generación de empleos, está en permanente riesgo debido a que este sector depende inevitablemente de la dinámica de crecimiento que presente la economía estadounidense, y al parecer el panorama al respecto no es muy alentador. De hecho en el último año, de mayo de 2001 a mayo de 2002, la planta laboral en

este sector se redujo 12.5%, el equivalente a 115 mil empleos, ubicándose la plantilla laboral en un total de un millón 85 mil 735 personas, contra un millón 240 mil 840 del mismo periodo del año pasado. Las ramas más afectadas por este ajuste de personal fueron las que habían mostrado un mayor dinamismo en los últimos años; éstas son: la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, que decrecieron 26% anual; la de ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados, con 18.2%. Estas dos divisiones de hecho generan 42% del empleo total de la maquila (*El Financiero*, 31 jul. 2001).

Hemos insistido que en la crisis de 1994-1995 se comprobó que la velocidad de salida del capital foráneo es mucho mayor a la de entrada, es decir, cuesta mucho traer un dólar en términos de promoción y de información para solventar las fallas de mercado, además del costo fiscal que implican las concesiones que se otorgan a las empresas extranjeras; sin embargo, cuando las condiciones económicas no son propicias, se retiran con mucha facilidad, incluso la IED. Este fenómeno inusitado que se presentó en la anterior crisis del país (1994-1995) se ha repetido recientemente; baste mencionar sólo algunas de las empresas que han optado por retirarse en los últimos meses: Nec de México, Vitech, NMB Technologies, Arneses de Juárez, On Semiconductor, en la industria electrónica; Devansshi de México, en la industria textil; y Mercemex, en plásticos, entre otras. En conjunto significaron una pérdida de más de 7,500 empleos (*ibídem*).

Jalisco es México

Éste es el eslogan de la actual administración estatal y habría que reconocer su realismo, especialmente en el ámbito económico, porque el modelo vigente en el país se reproduce con mucha similitud en la economía del estado; el comercio exterior y la política de fomento de la IED así lo demuestran.

El estado de Jalisco ocupa el cuarto lugar nacional por tamaño y dinámica de su economía, después del Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León. En los últimos años ha experimentado tasas de crecimiento mayores a 5.5% promedio anual (cuadro 3 y gráfica 1), exceptuando el año de 1995, en el que tuvo una caída de -7.9% en su producto interno bruto respecto al año previo. Contribuye, asimismo, con cerca de 8% del PIB nacional y 9% de los flujos comerciales del país. El crecimiento de su sector exportador es particularmente notable y ha caminado a tono con lo observado en el país. El monto de lo exportado ha pasado, de un total de 2,183 mdd en 1993, a 14,702 mdd en el año 2000; de esta forma su participación porcentual en las exportaciones no petroleras para el mismo periodo ha pasado de 4.9 a 9.8% (gráfica 2). Se le conoce también por ser el granero del país, al solventar gran parte de las necesidades de bienes agrícolas y ganaderos que se demandan, manteniendo el liderazgo en este rubro a nivel nacional.

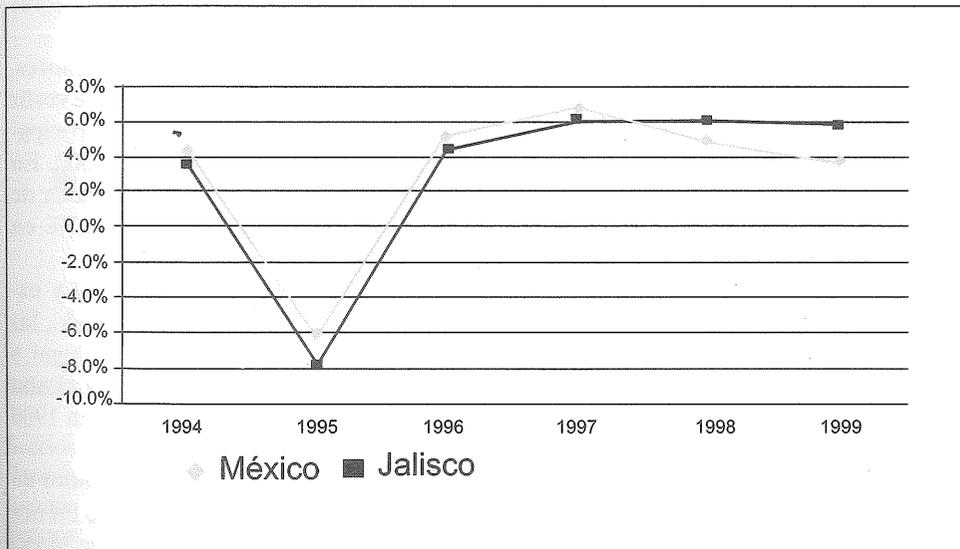
En los últimos años la vocación económica del estado ha cambiado notablemente, impulsado por el proceso de apertura comercial y el cambio estructural que ha sufrido la economía del país. De ser un estado fundamentalmente abastecedor de bienes

CUADRO 3. Jalisco: Exportaciones manufactureras por sectores, 1975-1995 (porcentajes)

	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1995	2000
31. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.	19.2	25.6	23.7	19.2	20.5	17.3	12.1	3.9
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	48.7	16.3	19.4	22.1	4.7	4.7	14.7	9.9
33. Industria de la madera y productos de madera.	n.s.	0.1	n.s.	0.2	0.4	0.9	0.1	
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.	0.1a	0.3	0.6a	0.4	0.2	0.2	1.2	9.9
35. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos	23.5	12.2	9.9	16.9	7.6	8.3	21.7	3.1
36. Productos minerales no metálicos excepto productos derivados del petróleo y carbón.	3.3	3.4	2	3.1	0.6	0.6	1.9	
37. Industrias metálicas básicas.	2.4	1.3	6.6	9.3	3.3	2.2	6.7	2.1
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo.	2.7b	24.7	37.8b	21	50.1	42.9	32	70.9
39. Otras industrias manufactureras		16		7.8	12.7	23	9.6	0.2
<i>Total</i>		100	100	100	100	100	100	100

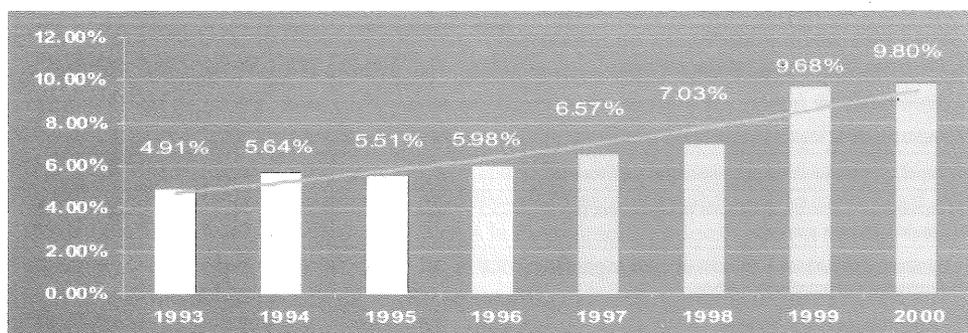
Fuente: Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización manufacturera en Jalisco 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril. Para el año 2000, SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco.

Gráfica 1. Tasa de crecimiento anual del PIB de Jalisco y de México



Fuente: INEGI, sistema de cuentas nacionales

Gráfica 2. Participación porcentual de Jalisco en las exportaciones no petroleras totales del país de 1993 a 2000



Cifras en millones de dólares.

Fuente: Sistema Estatal de Información Jalisco con base en: 1993-1998: Datos proporcionados por el Depto. de Investigación y análisis de Comercio Exterior de CONACEX de Occidente, AC. 1999-2000: Datos proporcionados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT).

primarios y manufactureros de consumo, su industria se ha reorientado hacia la producción y la exportación de bienes de capital y de bienes durables. Estos cambios en el patrón de especialización están asociados a la llegada de grandes empresas transnacionales (la mayoría estadounidenses) que se han posicionado estratégicamente en los sectores que tienen que ver con estos bienes, especialmente en los subsectores eléctrico, electrónico, de maquinaria y equipo.

En 1975 las ramas líderes en la exportación eran las de manufacturas menores, básicamente las de productos alimenticios, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir e industrias del cuero, que en conjunto aportaban 67% de lo exportado, participación que se redujo notablemente hasta alcanzar la cifra de 14% en el año 2000. En contrapartida, las industrias de bienes de capital y durables agrupadas en la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, pasaron de una participación de 2.7% en 1975 a 71% en 2000 (véanse cuadro 4 y gráfica 3).

Las ramas que tradicionalmente habían caracterizado el perfil industrial y exportador de Jalisco, tales como la industria del tequila, del juguete y del calzado, las que en conjunto aportaban más de 40% de lo exportado en 1980, dejaron su lugar a la industria de máquinas y aparatos, materiales electrónicos y sus partes para el año 2000, con un porcentaje de participación de 71% del total exportado, cuando en 1980 su participación era apenas de 15% (véanse cuadro 4 y gráfica 3).

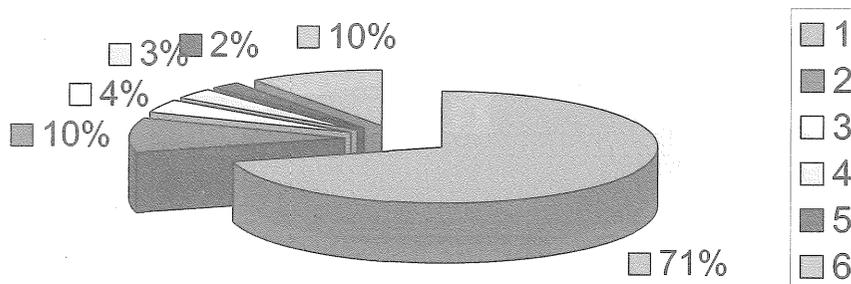
Para el año 2000 ya era evidente el cambio en el patrón industrial y exportador de Jalisco a favor de la industria electrónica y en detrimento de las industrias de bienes de consumo; para ese año, estas industrias apenas participaron con 13.8% de lo exportado, 9.9% la industria textil y 3.9% la de productos alimenticios, bebidas y tabaco. La industria que hasta mediados de los años noventa había sido la joya del sector exportador jalisciense —la del tequila—, para entonces apenas tuvo una participación cercana a 2% (véase gráfica 3).

CUADRO 4. Jalisco: Exportaciones manufactureras por actividad, 1980 (Millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Porcentaje
22. Tequila	21.2	20.5
97. Globos, pelotas, balones y adornos navideños (juguetes)	11.2	10.8
64. Calzado	9.9	9.6
85. Maquinaria y electrónica (bienes de capital durables)	9.4	9.1
87. Autopartes	8.1	7.8
37. Productos fotográficos o cinematográficos	8	7.7
84. Maquinaria y equipo	6.5	6.3
71. Perlas y piedras preciosas (joyería)	4.2	4.1
56. Acetatos y celulosa (textiles)	3.2	3.1
70. Manufacturas de vidrio	1.6	1.6
Porcentaje de estas actividades en el total de las exportaciones manufactureras		80.6

Fuente: Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización manufacturera en Jalisco 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril. Para el año 2000, SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco.

Gráfica 3. Comercio exterior de Jalisco
Exportaciones: principales secciones enero-diciembre de 2000



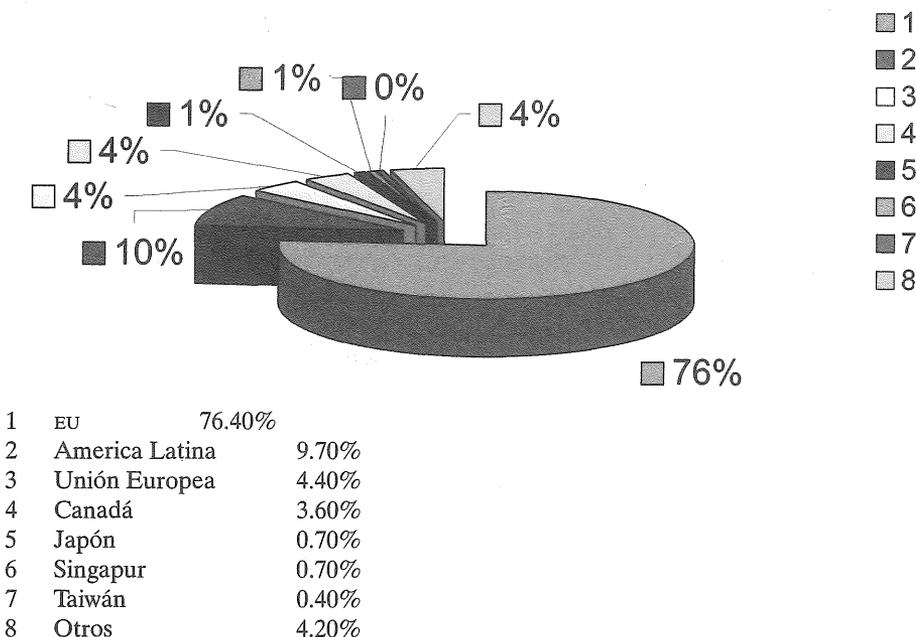
Sección	xvi	70.90%	Máquinas y aparatos, materiales eléctricos, electrónicos y sus partes...
Sección	x	9.90%	Materias textiles...
Sección	iv	3.90%	Productos alimenticios, líquidos alcohólicos, tabaco...
Sección	vi	3.10%	Productos de las industrias químicas o conexas...
Sección	xv	2.10%	Metales comunes y su manufactura
Otras		10.10%	

Fuente: SEIJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; con base en datos proporcionados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Datos preliminares.

Por el lado de las importaciones, los cambios no fueron tan notables; en 1980 las importaciones fueron básicamente de bienes de capital y durables y, en menor medida, de bienes de consumo. Las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, metálicas básicas y de sustancias químicas y derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, explicaban cerca de 86% de las importaciones; 20 años después su participación, en conjunto, siguió siendo básicamente la misma, aunque la participación de la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo incrementó su participación de 40% en promedio anual hasta 1996, a 68% en el año 2000 (véase cuadro 5).

Orientación de los flujos de comercio exterior

Al igual que el país, el estado de Jalisco ha orientado su comercio exterior hacia Estados Unidos y, en menor medida, hacia América latina y Europa. Del total de exportaciones, 76.4% se orientó a EU, 9.7% a América Latina y 4.4% a Europa como destinos principales. En el terreno de las importaciones, el comportamiento es similar: 72% provino de EU, y en menor medida su origen fueron la Unión Europea (6.1%), Canadá (5.6%) y América Latina (5.2%) (SEIJAL). A pesar de tener una posición geográfica



Fuente: SEIJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; con base en datos proporcionados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Datos preliminares.

CUADRO 5. Jalisco: Importaciones manufactureras por sectores, 1980-1996 (porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1985	1986	1987	1988	1990	1991	1993	1994	1995	1996	2000
31. Productos alimenticios bebidas y tabaco.	1.2	1.2	0.9	0.6	3.3	14.7	6.6	9.9	17.9	15.1	5.6	8.3	10.5	9.6	4.3
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	4.4	7.8	4.8	4.5	6.6	3.6	6.3	5.6	6.4	4.9	7	6.6	5.8	6.1	2.1
33. Industria de la madera y productos de la madera.	0.7	2.7	0.9	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.8	1.1	0.9	1.3	0.6	0.3	
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.	1	0.8	0.8	0.6	0.9	2.1	1.8	1.6	1.6	2.2	8.8	2.4	2.7	2.8	
35. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico.	23.6	14.7	14.9	29	19.1	34.5	36.9	20.9	14.9	16.5	16.7	18.4	24.5	28.9	11.3
36. Productos de minerales no metálicos, excepto productos derivados del petróleo y carbón.	3.7	2.3	3.7	2.2	2.6	3.6	5.3	3	0.3	0.3	1.3	1.7	1.8	1.5	
37. Industrias metálicas básicas	21.8	24.7	11.9	9.4	13.8	8	12.8	8.9	7.6	9.1	6.3	6.4	6.4	7	4.9
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	40.5	42.5	58.2	51.1	43.6	26.8	26.8	44.4	45.6	45.8	48.8	48.6	40.7	36.3	7.9
39. Otras industrias manufactureras.	3.1	3.4	3.9	2.2	10	6.2	3.1	5.3	4.9	4.9	4.7	6.3	6.9	7.3	9.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Fuente: Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización manufacturera en Jalisco 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril. Para el año 2000, SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco.

privilegiada para mantener un comercio mucho más dinámico con los países del Pacífico asiático, apenas destina 1.8% de las exportaciones e importa 6.2% del total, manteniendo relaciones comerciales con sólo tres países ubicados en esta región: Japón, Singapur y Taiwán.

Esta fuerte expansión del comercio exterior de Jalisco se ha visto acompañada de una expansión igualmente importante en la inversión extranjera directa. De un monto de 64 mdd de IED realizada en 1994 en el estado, se llegó a una cifra de 2,514 mdd en el año 2000 (CNIE, 2001).

El origen de la IED fue esencialmente estadounidense y se destinó, en el periodo 1995-2000, a los sectores con vocación exportadora. De 5,620 mdd invertidos, 36% se dedicaron a la industria electrónica y 12.5% a telecomunicaciones (SEJAL, SE). Esta inversión se dio principalmente en el área conurbada de Guadalajara, zona en la que se ha constituido el mal llamado Valle del Silicio mexicano, en el que se producen desde computadoras, celulares, pagers o radio localizadores, tarjetas madres e impresoras, hasta cables, arneses y conectores necesarios para este sector.

De acuerdo con estimaciones realizadas, si se sumaran todas las unidades de equipos diversos fabricados en el estado en 2000, sumarían varios cientos de millones de equipos, exportados la mayoría a Estados Unidos (*El Informador*, julio de 2001). Entre las empresas que destacan se encuentran IBM de México, Hewlett Packard, Solectrón, Jabil Circuit, Flextronics, sci Systems, Pemstar, AT&T, Motorola y Kodak, entre otras.

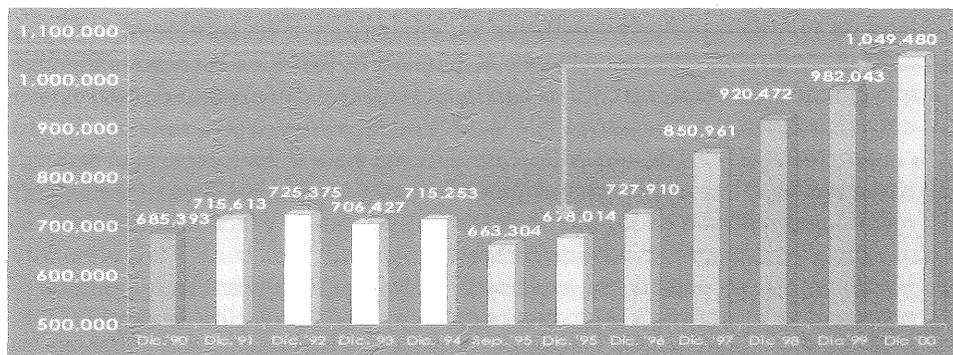
La información nos permite inferir que tanto el cambio en el patrón de industrialización como el patrón comercial de Jalisco, están directamente vinculados a una estrategia de integración a la economía estadounidense,¹² comandada por empresas maquiladoras de este país. Las estadísticas muestran que, en los últimos años, más de 50% de las exportaciones del estado fueron realizadas por empresas estadounidenses. Tan sólo IBM exportó más de 3,000 mdd en el año 2000; de hecho esta empresa participa actualmente con cerca de 25% de lo exportado, seguida por Hewlett Packard con aproximadamente 14%, Kodak con 8% y Motorola con 5.3% y, si bien estas dos últimas empresas no son de origen estadounidense, destinan casi toda su producción a este mercado.

Es evidente que el empleo ha dado un salto extraordinario a raíz del repunte de la industria maquiladora de exportación. De diciembre de 1995 al mismo mes del 2000 se han generado 386 mil nuevos empleos y se estima que alrededor de 180 mil personas en Jalisco dependen directa o indirectamente de este sector (véase gráfica 5).

Esta característica pone en una situación de franca vulnerabilidad a la economía del estado, al depender gran parte de la planta laboral local y, lo que es más grave, gran parte de los ingresos de las familias de Jalisco, de la dinámica que presente la economía estadounidense y de las condiciones de la demanda del sector de la electrónica. Recordemos que la elasticidad ingreso de la demanda de estos productos

12. Diversos estudios sobre comercio intraindustrial así lo de muestran. Escribano y Trigo dan cuenta de un incremento sustancial en el comercio intraindustrial de EU con América Latina, al pasar de 38.07% en 1986 a 57.98% en 1994 (*op. cit.*: 7). Dussel llega a conclusiones similares al calcular el comercio intraindustrial EU-México, con un índice mayor a 45%.

Gráfica 5. Trabajadores permanentes en Jalisco de 1990 a 2000



Fuente: Sistema Estatal de información Jalisco, con datos del IMSS.

es altamente sensible, es decir, ante caídas en el ingreso disponible en las familias estadounidenses, la mayoría de los bienes producidos en esta industria pueden ser fácilmente prescindibles, pues no son de consumo básico.

Conclusiones e implicaciones de política económica

1. El proceso de industrialización, inducido por la apertura comercial y el cambio en el modelo de acumulación del país, ha propiciado el desarrollo de un amplio sector exportador encargado de cumplir el papel de integrar comercialmente a la economía nacional con el bloque norteamericano, mismo que está siendo liderado por empresas de EU.
2. Es claro que este patrón de industrialización y de integración comercial con Norteamérica se reproduce con mucha nitidez en la economía de Jalisco. De igual forma, el cambio en el patrón de industrialización y del sector exportador en el estado ha sido encabezado e inducido por las estrategias comerciales de las grandes empresas transnacionales y apunta al igual hacia una clara integración con el bloque norteamericano.
3. Este hecho pone en una situación de franca vulnerabilidad a la economía local, debido a que una gran proporción de los nuevos empleos (y por consecuencia los ingresos de los jaliscienses) han sido creados por el sector maquilador, cuya estabilidad depende de las condiciones en que transite la economía estadounidense en los siguientes años.
4. A pesar de que existe conciencia en el gobierno de que el sector exportador de alta tecnología está fuertemente desvinculado del resto de las cadenas productivas, no se ha tenido la sagacidad para desarrollar esquemas que permitan crear proveedores locales que satisfagan las necesidades de insumos del sector exportador.

5. Recordemos que la posibilidad de generar un sector exportador competitivo a nivel internacional depende, en un primer momento, de la capacidad de absorción de nuevas tecnologías mediante un aprendizaje constante de la fuerza de trabajo. Esto está determinado por el número de vínculos o encadenamientos que generen las empresas locales con la extranjera y con el resto de los sectores del país receptor, que hagan posible la difusión tecnológica; pero también es clave contar con capacidad de aprendizaje en la fuerza laboral. Esta capacidad depende básicamente del nivel de preparación de la fuerza laboral, así como del establecimiento de un núcleo endógeno de desarrollo de ciencia y tecnología. Desgraciadamente, en este ámbito poco se ha hecho.
6. Finalmente es recomendable, en la medida de lo posible, establecer políticas de promoción e incentivos a la IED que premien no sólo la creación de empleos, sino que también hagan posible la participación de proveedores locales y faciliten los procesos de aprendizaje sobre nuevas formas de comercialización, de organización de la producción y en lo tecnológico (al estilo asiático, por ejemplo). Lo que estamos diciendo es que se deben establecer políticas, en el ámbito de los gobiernos locales y en el federal, que garanticen que la IED provea tres beneficios básicos: generación de empleos, transferencia de tecnología y conquista de nuevos mercados (Sandoval, 1998: 66). En suma, hace falta diseñar una política industrial en la que se definan las prioridades de inversión (que asocien financiamiento, prioridades sectoriales y diseño de una política comercial) y el papel que se le asignara a la IED en este contexto.
7. La experiencia de liberalización de México demuestra algo que Sachs (1984: 294) destaca acertadamente: que “las presiones para la liberalización en los países en desarrollo, efectivamente provienen más de asuntos acerca de los intereses de EU que de preocupaciones acerca del bienestar de los propios países”.
8. Hoy se reconoce, incluso por un fuerte sector del empresariado, que después de 20 años de política neoliberal se ha fracasado en la generación de oportunidades de desarrollo y de bienestar para la mayoría de la población e incluso de amplios sectores del empresariado nacional. Hay voces, en este sentido, que reclaman la revisión de la actual estrategia teniendo como constante fortalecer el mercado interno y establecer una política industrial que incluya una estrategia comercial más pragmática que ortodoxa para reducir la vulnerabilidad de nuestra economía.

Bibliografía

- Aguera Sirgo, J. Manuel (1993), “La mundialización de la economía. Aproximación teórica y evolución de las inversiones directas”, en Sara González (coord.), *Temas de economía internacional*, McGraw-Hill, España.
- Banco de México (2000), *Informes del Banco de México 1990-2000*, México.
- CEPAL (2001), *La inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales*, Santiago de Chile.

- Dahlman, Karl (s/f), *Inversión extranjera y transferencia de tecnología*, Colegio Nacional de Economistas, Seminario sobre Comercio Exterior, Apertura Comercial y Proteccionismo.
- Dussel Peters, Enrique (2000), *La inversión extranjera en México*, Serie Desarrollo Productivo, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile, octubre.
- Escribano, Gonzalo y Aurora Trigo (1999), "El comercio intraindustrial Norte-Sur. Las experiencias europea y americana", en *Boletín de Información Comercial Española*, núm. 2611, Ministerio de Economía, Madrid (tomado de la página Web del curso).
- Gobierno del Estado de Jalisco (s/f), *Informes del Sistema Estatal de Información Jalisco*, Secretaría de Promoción Económica y Consejo Estatal de Promoción Económica.
- H. Moran, Theodore (2000), *Inversión extranjera directa y desarrollo*, Oxford University Press, México.
- I. Cohen, Benjamin (1979), "Teorías de la inversión extranjera", en René Villarreal (sel.), *Economía internacional 1*, FCE, México.
- Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización externa de Jalisco, 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril, México.
- Millán, Julio A. (1992), *La Cuenca del Pacífico*, FCE, México.
- Omahe, Kenichi (1992), *El poder de la tríada*, McGraw-Hill, México.
- Orozco Alvarado, Javier (1998), *Enfoques, modelos y nuevas teorías del comercio internacional*, Universidad de Guadalajara, México.
- R. Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (1994), *Economía internacional: teoría y política*, McGraw-Hill, España.
- Sachs A. Jeffrey D. (1984), "Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs", en *Handbook of International Economics*, Holanda.
- Sandoval Cabrera, Pablo (1998), *Inversión extranjera directa y deuda externa a largo plazo: sus impactos relativos en la economía mexicana*, Universidad de Guadalajara, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (s/f), *Informes sobre Inversión Extranjera Directa 1993-1999*, México.
- (1999), *Survey Questionnaire*, México.
- Secretaría de Economía (2001), *Informe 2001*, México.
- UNCTAD, *World Investment Report*, 1991, 1992, 1993, 1998 y 2000.

Hemerografía

- El Informador* suplemento *El Economista* (2001), "Empresas de Jalisco", julio.
- Reforma* (1995), julio.
- El Financiero*, varios números.