

# Competitividad, globalización y heterogeneidad económica en América del Norte

*Elizabeth Gutiérrez Romero\**

## INTRODUCCIÓN

Señalar los rasgos particulares de la globalización económica en América del Norte obliga a realizar un ejercicio de reducción y delimitación de un universo de transformaciones en marcha —muy imbricadas entre sí—, que moldean día con día nuestra cotidianidad.

El proceso de globalización se compone de aspectos muy visibles, como los referentes a la intensidad que adopta la relación comercial entre los países de la región, así como todos los que derivan de las estrategias competitivas de las grandes empresas en la forma de una mayor integración productiva.

En este contexto, uno de los elementos centrales que sintetiza la función de los diversos agentes en los mercados es el relativo a la competitividad internacional, noción aplicada por igual a países, gobiernos, empresas e incluso a individuos, cuya indiscriminada utilización del término llega a originar interpretaciones ambiguas, imprecisas e incluso erróneas.

Cuando se aplica a los países, casi todas las definiciones sobre la competitividad incluyen preponderantemente su desempeño en el

\* Investigadora del área México-Estados Unidos del CISAN. Correo electrónico: <eliza@servidor.unam.mx>.

comercio internacional, pues se cree que éste es un motor del crecimiento económico interno.

Efectivamente, los expertos en la materia consideran que una nación es competitiva si puede tener éxito en el comercio internacional, a través de una alta productividad y garantizando a la vez altos ingresos y salarios. Con este argumento eminentemente teórico se rechaza que el éxito comercial a nivel internacional sea resultado de la devaluación monetaria o de la existencia de salarios reales bajos, caminos que implicarían disminuciones en los niveles de vida para la población.<sup>1</sup>

Los países que integran la región de América del Norte no escapan a estas consideraciones y buscan una inserción competitiva tanto a nivel regional como global, bajo los principios teóricos arriba enunciados. Sin embargo, la consecución de este paradigma implica partir de una realidad caracterizada por un largo proceso de interdependencia económica, en la que ha prevalecido la hegemonía de Estados Unidos, lo que hace que la internacionalización productiva y financiera del área se concentre y se defina a partir de la relación con este país, por lo que el mercado estadounidense representa el “mercado internacional” o “globalizado” por excelencia para México y Canadá.

En el dinámico mercado estadounidense se concentra la actividad del comercio regional, aunque la profundización de la dependencia e integración respecto a la economía de Estados Unidos se manifiesta en otras facetas de mayor permanencia y alcance nacional e internacional.<sup>2</sup>

Así pues, cabe subrayar la importancia de la inversión productiva como elemento que potencia el mercado regional al contribuir a la modernización de sectores vinculados a la exportación; por tanto, la ubicación geográfica de México y la globalización productiva dan forma al proceso de integración, del que se desprende la magnitud, pero, sobre todo el tipo de las transacciones comerciales esta-

<sup>1</sup> David Dollar y Edward Wolff, *Competitiveness, Convergence, and International Specialization* (Cambridge, Ma.: MIT Press, 1993), 3.

<sup>2</sup> En un sentido más amplio, en el mercado regional habría que considerar también los flujos de mano de obra, de servicios, etcétera.

blecidas entre nuestros países. Un ejemplo de ello se tiene al considerar la importancia que para México representa la producción que hasta el momento se asocia con la maquila, en el contexto de la política de orientación exportadora impulsada en nuestro país desde los años ochenta, ya que a través de la misma ha crecido significativamente el comercio total y se ha intensificado la internacionalización productiva entre México y Estados Unidos; sin embargo, en el marco del heterogéneo sector productivo mexicano, sólo una pequeña parte de la economía y de la sociedad se beneficia y persisten los rezagos y los problemas estructurales de una gran parte del sector industrial, que no logra ser autosuficiente en la generación de divisas para cubrir sus necesidades de importación.

Por ello, el planteamiento central de este artículo consiste en ubicar la modalidad de inserción al mercado estadounidense, iniciada por la maquiladora y su evolución hacia la subcontratación, y podemos adelantar que se trata de un proceso de regionalización exitoso —en el sentido de autogenerar excedentes comerciales—, relacionado con los flujos del comercio intrafirma, aunque una gran proporción de la planta industrial nacional no logra solucionar sus problemas de atraso productivo y de financiamiento.

Las dificultades de la estructura productiva persisten —a dos décadas del cambio de política comercial y después de seis años de la puesta en marcha del TLCAN—, problemática que limita la integración a los mercados internacionales e incluso ha restringido una integración más efectiva en el plano nacional.

La existencia de estas disparidades evidencia que el proceso de globalización no sigue ritmos homogéneos, sobre todo cuando en las tres últimas décadas se ha vivido un proceso en el que las actividades productivas a nivel internacional se han supeditado en gran medida a las condiciones impuestas por la esfera financiera, lo que de por sí introduce una serie de distorsiones que tienden a ahondar las asimetrías existentes entre países.

A partir de esta consideración, en los siguientes apartados se ubicarán, en términos relativos, los espacios y dominios de la globalización económica.

## LAS PRIORIDADES Y DESNIVELES DE LA GLOBALIZACIÓN

*El ámbito financiero*

Los ritmos de expansión y la cobertura internacional logradas por la globalización financiera no tienen paralelo, la alta movilidad del capital, sustentada en la revolución informática y los procesos de desregulación han sido factores determinantes para la integración de los mercados internacionales y nacionales, que hoy en día se encuentran estrechamente vinculados en un circuito único conformado por los mercados monetario, financiero, de cambios y a futuro.

La dinámica de la liberalización financiera fue notable desde los primeros años de la década de los ochenta, pero durante los noventa el proceso ha sido sumamente intenso, observándose una expansión e integración total. Ello explica los ritmos de crecimiento que han tenido los flujos financieros a nivel mundial, los cuales superan ampliamente a los de crecimiento de la producción y del comercio mundiales.

La evolución conjunta de la inversión extranjera directa y de cartera de países desarrollados se cuadruplicó entre 1985 y 1995,<sup>3</sup> sin embargo, los flujos de inversión productiva representan tan sólo alrededor de 10 por ciento de las corrientes financieras totales, lo que establece de facto una desproporción entre la esfera real o productiva y la financiera, ya que las transacciones en moneda extranjera se han volcado hacia la especulación financiera más que al financiamiento del comercio o la producción internacional.

Aunados al desnivel que imponen cantidades y ritmos observados en el ámbito financiero sobre otros ámbitos, existen además otros factores relativos a los límites y restricciones que impone la globalización financiera sobre la globalización productiva y comercial que son más importantes y decisivos. Éstos tienen que ver con la subordinación de las políticas de crecimiento y del empleo respecto a las políticas monetarias que impone la globalización financiera.

Ello se aprecia no sólo en México, sino en muchos otros países, en donde la competitividad internacional en dicha esfera financiera

<sup>3</sup> Clemente Ruiz Durán, *Macroeconomía global* (México: UNAM, 1999), 39.

se determina por la oferta de altas tasas de interés y de un conjunto de políticas que garantizan la estabilidad monetaria. Por tanto, las autoridades financieras comprometen la aplicación de políticas que evitan el sobrecalentamiento de la economía por medio de la disciplina fiscal, la reducción de la inflación y la estabilidad nominal del tipo de cambio.

Las exigencias que impone el capital financiero en términos de la homologación de las políticas de los bancos centrales permite márgenes muy estrechos para impulsar decisiones sobre políticas autónomas que conduzcan a aumentar la actividad económica productiva, ya que éstas representan presiones sobre el sector externo (al incrementarse el gasto por importaciones) y sobre los precios (si se incrementara el consumo y demanda internos).<sup>4</sup>

Todo ello, aunque necesario en la lógica financiera, tiene como contraparte efectos contraccionistas en el crédito y, por ende, en la actividad económica, situación que propicia efectos inmediatos sobre los niveles de desempleo y, en países en desarrollo como México, en el aumento del subempleo del sector informal.

Un gran número de países —México entre ellos— están expuestos a la frágil estabilidad de la globalización financiera y a una lógica en la que impera la maximización de la rentabilidad del capital, exenta de regulaciones o de control institucional,<sup>5</sup> pero que a la vez se constituyen en fuente de reservas de divisas, indispensables para cumplir con los compromisos financieros internacionales pactados por los estados.

La vulnerabilidad del sistema financiero quedó claramente ejemplificada en México a finales de 1994: la crisis financiera involucró un programa de rescate por más de 52 000 000 000 de dólares, instrumentado por el FMI, pero impulsado a nivel regional por el gobierno de Estados Unidos, que a la vez protegía a inversionistas de su

<sup>4</sup> Arturo Huerta, *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana* (México: Diana, 1998), 12-15.

<sup>5</sup> La globalización financiera tiene como elementos básicos la desregulación monetaria, la liberalización de mercados financieros y la desintermediación financiera (que deja al margen las redes e instituciones tradicionales), lo que ha permitido el acceso directo (sin pasar por los bancos), a diferentes mercados de cambio, de futuros, de opciones (derivados), en áreas financieras diversas, como las crediticias, de valores y acciones, obligaciones de deuda, etcétera.

país, quienes a través de sistemas de ahorro y fondos de pensión habían invertido su dinero en el mercado financiero mexicano fundamentalmente en inversiones de cartera de corto plazo.<sup>6</sup>

El impacto de la crisis afectó a la débil economía mexicana en su actividad productiva, en su correlativo nivel de empleo y en el nivel de bienestar de la población que, medido por el PIB per cápita, tuvo una reducción de 8.2 por ciento, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).<sup>7</sup>

De esta manera, la intervención de las instituciones financieras internacionales a la vez que fue un apoyo al rescate mexicano (por medio del endeudamiento), intentó asegurar y proteger los intereses y la estabilidad del sistema financiero internacional, aunque no hayan podido evitar que el sudeste asiático y otros países latinoamericanos, como Brasil, hayan transitado por crisis financieras similares a la mexicana, mismas que han desestabilizado sus economías y afectado su participación comercial a nivel regional y mundial.

### *El ámbito productivo y comercial*

La competitividad y la integración productiva y comercial a nivel internacional son procesos que recaen fundamentalmente sobre las corporaciones multinacionales,<sup>8</sup> las que deciden su actividad prácticamente al margen de obstáculos fronterizos.

La inversión extranjera directa (IED), o capital productivo, tiene un papel central sobre todo en países de desarrollo medio, ya que se espera que sea un mecanismo mediante el cual se puedan realizar transferencias de tecnología, lo que teóricamente conduciría a poten-

<sup>6</sup> Leopoldo Solís sustenta que desde 1993 aumentó la emisión de Tesobonos (deuda de corto plazo denominada en dólares) para el financiamiento de la cuenta corriente; su amortización llegó casi a 40 000 000 000 de dólares y la mayor parte estaba en manos de extranjeros. Ídem, *Crisis económico-financiera 1994-1995* (México: El Colegio Nacional-FCE, 1996), 94.

<sup>7</sup> CEPAL, *Panorama social de América Latina 1996* (Santiago de Chile: CEPAL-ONU, 1997), anexo estadístico, cuadro 1, 173. Información en dólares de 1990.

<sup>8</sup> El Centro sobre Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas considera como multinacional a cualquier empresa que controla activos en dos o más países. Citado por Hernando Gómez Buendía, *The Limits of the Global Village* (Helsinki: United Nations University-World for Development Economics Research, World Development Studies 5, 1995).

ciar los efectos de arrastre y de encadenamientos productivos, a incrementar la capacidad exportadora y a impulsar el desarrollo económico nacional.

A pesar del bajo porcentaje que representan los flujos de IED en relación con los flujos financieros totales, la IED ha tenido un dinámico crecimiento desde la década de los años ochenta. La expansión de la IED, de alrededor de 34 por ciento anual, superó ampliamente al crecimiento del comercio de mercancías, que promedió 9 por ciento en el lapso 1983-1990.<sup>9</sup>

El florecimiento de las inversiones productivas a nivel internacional representa actualmente un estímulo más significativo que el propio comercio internacional, y constituye el elemento que reestructura la producción a nivel mundial. Por otra parte, aunque la IED se concentra particularmente en actividades manufactureras, la comercialización de mercancías también fomenta la competencia en servicios como la publicidad, los seguros y la actividad bancaria, indispensable para que interactúen oferentes y demandantes.

En América del Norte se han intensificado y concentrado aún más los flujos comerciales dentro de la región —tal y como acontece también en otros bloques comerciales— y con el TLCAN se ha formalizado la antigua interdependencia productiva y comercial comandada por Estados Unidos.

Junto con el incremento de la actividad comercial —y en gran parte explicándolo—, se profundiza también la integración productiva, que modifica a su vez el carácter del comercio en la región, ya que no sólo se presenta como comercio interindustrial, sino que aumenta la proporción del comercio intraindustrial e intrafirma.

Esto significa que el comercio entre los países de la región, y en especial entre México y Estados Unidos, no sólo descansa en productos originarios de diferentes industrias, sino que hay un creciente flujo de productos sustitutos, provenientes de una misma industria.

La teoría pura que explica el comercio diferenciado o interindustrial entre naciones, cuyo supuesto principal es la producción y especialización en bienes que cuentan con una ventaja comparativa,

<sup>9</sup> Paul Hirst y Grahame Thompson, *Globalization in Question* (Cambridge: Polity Press, 1996), 55.

ya no resulta adecuada para entender una parte esencial del comercio internacional.

A nivel mundial, la creciente apertura comercial ha conducido a incrementar el intercambio de bienes dentro de una misma industria, y aunque tal comercio se presenta sobre todo entre países desarrollados —lo que cuestiona la explicación teórica correspondiente, ya que dichos países cuentan con una dotación de factores similares y, por tanto, no tendrían razón para comerciar—, también se ha incrementado entre países con diferentes grados de desarrollo.

El comercio intraindustrial depende, al igual que el interindustrial, de la especialización, pero ésta se presenta en un subconjunto de productos elaborados en una misma industria. Tales productos cumplen ciertas condiciones, sintetizadas en su capacidad de funcionar como sustitutos en la producción y/o en el consumo. Por tanto, son productos con características semejantes —al provenir de una misma rama o sector industrial—, lo que cambia es la distinta proporción cualitativa y cuantitativa de sus características; ejemplos típicos de estos productos son: el papel de terminado fino y el papel para periódico, o la producción de semiconductores de diverso tipo, bienes que en cada caso tienen un mismo origen sectorial.

Estos aspectos han sido analizados por teorías que, en un intento por acercarse a la realidad económica, rebasan el supuesto de la competencia perfecta y los consideran modelos de competencia imperfecta, especialmente la competencia oligopólica,<sup>10</sup> en los que se originan ganancias extraordinarias, resultado de la producción bajo condiciones de economías de escala.<sup>11</sup>

La consideración del tipo de comercio, y no sólo del volumen de los flujos comerciales, es importante porque responde a cambios en la estructura organizativa internacional de la producción y del mercado, lo que influye en los resultados de la competitividad internacional.

Actualmente, el elemento central que define la estructura y organización de la producción está dado por la presencia de un número

<sup>10</sup> El modelo oligopólico discute la competencia bajo economías de escala, entre un pequeño número de empresas, todas ellas oferentes de un producto diferenciado.

<sup>11</sup> Las economías de escala se refieren a la especialización de la producción en una industria caracterizada por rendimientos crecientes (el producto crece en mayor proporción que los insumos) y se obtienen costos decrecientes.

reducido de empresas de gran dimensión que, como se ha dicho, llevan a cabo una competencia de carácter oligopólico. Tales empresas funcionan de acuerdo con dos esquemas de los que deriva el comercio intraindustrial:

- 1) Bajo economías de escala internas —se abaratan los costos de la empresa, al aumentar su volumen de producción—, lo que les permite competir en mejores condiciones respecto a las pequeñas empresas.
- 2) Bajo economías de escala externas —se abaratan los costos de producción al aumentar la dimensión de la industria a la que pertenece la empresa—, lo que se relaciona con la localización geográfica de la producción.

La estrategia competitiva de las empresas y la estructura de la industria a la que pertenecen permite la determinación de un sistema de precios, y con ello la posibilidad de influir en el comportamiento de sus competidores.

Las economías de escala externas y la localización geográfica en donde se llevan a cabo son importantes para México, ya que, en apariencia, dada la distinta dotación de factores entre México y Estados Unidos, se desprendería un bajo porcentaje de comercio intraindustrial entre estos dos países. Sin embargo, en Norteamérica, los índices de comercio intraindustrial aumentan y coexisten con los flujos de comercio interindustrial.

Aun antes de la puesta en marcha del TLCAN, el comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos ya era significativo, y se ubicaba sobre todo en aquellos sectores que producen bienes de consumo duradero, de capital e intermedios pesados;<sup>12</sup> así, por ejemplo, hacia 1990, el comercio intraindustrial de México con el resto del mundo representaba 30 por ciento del comercio total.

La liberalización comercial y el TLCAN plantearon algunas expectativas sobre la tendencia al incremento del comercio intraindustrial

<sup>12</sup> Eduardo Pérez-Motta señala que el comercio intraindustrial de México con el mundo creció de 7 por ciento en 1982 a 30 por ciento en 1990. Citado en Jorge Mattar y Claudia Schatan, "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", *Comercio Exterior* 43, no. 2 (febrero de 1993): 107.

en ciertos sectores. Un claro ejemplo de estas expectativas lo constituye el sector de autopartes, que en el periodo comprendido entre 1994 y 1998 incrementó su comercio intraindustrial de 58 a 93 por ciento. Entre 1996 y 1998, bajo la cobertura del TLCAN y con la recuperación que tuvo la industria automotriz un año después de la crisis financiera de 1994-1995, el comercio intraindustrial en el sector de autopartes ha incrementado su nivel en 4 de 5 subsectores: motores de combustión interna, partes y piezas de motores de combustión interna, chasis equipados con motores y otras partes, y piezas y accesorios de vehículos automotores. En tanto que para el subsector relativo a carrocerías ha disminuido.<sup>13</sup>

La importancia del comercio intraindustrial para México es que parte del mismo puede ser intrafirma, situación que se presenta sobre todo en empresas diversificadas horizontalmente, que desarrollan diferentes líneas de producción en diversos países. Pero también se desarrolla este tipo de comercio cuando la empresa fragmenta su proceso productivo en diversas plantas fuera de su país de origen, por lo que la producción se presenta como un conjunto de procesos “parcelados”, “atomizados” que dan origen al comercio intrafirma.<sup>14</sup> En términos del desarrollo de la industria maquiladora este mecanismo se ha presentado en México y en otros países.

Estos hechos cobran relevancia cuando se entrelazan con las evidencias de que cerca de 40 por ciento de las importaciones y exportaciones de Estados Unidos representan transacciones comerciales entre las casas matrices de las empresas y sus filiales en el resto del mundo.<sup>15</sup>

La producción internacional de las empresas multinacionales hace que la creciente participación del comercio intraindustrial e intrafirma se caracterice como un comercio controlado por las estructuras organizativas de las empresas y sus subsidiarias, que funcionan al

<sup>13</sup> Calculado con base en la metodología utilizada por Mattar y Schattan, “El comercio intraindustrial...”, con el fin de constatar los cambios en estos subsectores de la industria de autopartes. La recopilación de información estadística y los cálculos realizados se deben a Marcela Osnaya.

<sup>14</sup> Por su parte, Ramírez de la O informó que 48 por ciento de las exportaciones totales de México a Estados Unidos fueron intrafirma; mientras que Jaime Ros calculó que 43 por ciento del comercio total de los sectores dominados por el comercio intraindustrial es intrafirma, citados por Mattar y Chatan, “El comercio intraindustrial...”, 198.

<sup>15</sup> Jane Sneddon Little, “El impacto de los flujos de comercio intraempresariales”, *Perspectivas Económicas* I, no. 62 (enero-marzo de 1988): 48.

margen de la intermediación de los mercados como instancia de fijación de precios y cantidades producidas, o incluso de la tecnología aplicable, como lo establece la teoría económica.<sup>16</sup>

La fragmentación de los procesos productivos llevada a cabo por empresas estadounidenses ha sido un fenómeno de suma importancia para México, ya que una parte de estos procesos se ha trasladado a territorio mexicano.

El punto de inflexión de este fenómeno se ubica en los años setenta, ya que en esta época una parte muy significativa de industrias estadounidenses enfrentó graves problemas de competitividad no sólo en mercados internacionales, sino incluso en su mercado interno. Los rezagos en la competitividad fueron atribuidos, entre otras variables, a la disminución en los ritmos de crecimiento de la productividad.

Cabe recordar que la disminución en el crecimiento de la productividad manufacturera estadounidense entre la posguerra y la década de los setenta fue un fenómeno constante, ya que al haber observado tasas cercanas a 3 por ciento hasta mediados de los sesenta, en promedio, en la segunda mitad de los años setenta, la productividad laboral sólo creció alrededor de 1 por ciento.<sup>17</sup> La disminución varió en forma considerable entre las diversas industrias, pero en las llamadas básicas —textil, acero y automotriz—, las caídas fueron particularmente pronunciadas. Los problemas de las industrias tradicionales o básicas del sector manufacturero se evidenciaron tanto en sus aspectos tecnológicos como en descensos en la generación de empleos, en la producción y en la productividad, áreas en las que habían sido líderes mundiales en el pasado reciente.

En 1985, estas industrias estadounidenses habían perdido más de una cuarta parte de su mercado interno; en especial las importaciones de productos siderúrgicos representaban alrededor de 25 por ciento del consumo interno, mientras que las importaciones de motores automotrices equivalían a 26 por ciento de las ventas internas y las

<sup>16</sup> Roger Tooze, "International Political Economy in an Age of Globalization", en John Baylis y Steve Smith, eds., *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations* (Oxford: Oxford University Press, 1997), 225.

<sup>17</sup> Edward N. Wolff, "The Magnitud and the Causes of the Recent Productivity Slowdown in the United States. A Survey of Recent Studies", en William Baumol y Kenneth McLennan, eds., *Productivity Growth and U.S. Competitiveness* (Oxford: Oxford University Press, 1985), 32-34.

importaciones de productos textiles participaban con 33 por ciento del mercado interno de estos productos.<sup>18</sup>

Además, el sector manufacturero estadounidense perdió mercados debido al crecimiento de sus costos, sobre todo los laborales, que aumentaron desproporcionadamente respecto a los de sus competidores internacionales.

Esta situación propició la modificación de las estrategias de producción, que derivaron en la fragmentación y traslado de la producción, con el fin de lograr menores costos —entre ellos los laborales—, lo que redundó en una mayor competitividad en los mercados internacionales para una buena parte de empresas e industrias estadounidenses.

Los efectos de la situación descrita, el desarrollo de la industria maquiladora en México (como un caso especial de la inversión directa), en sus diversas modalidades de subcontratación y coproducción, más otros tipos de inversión que incluyen el suministro de tecnología y equipo, otorgamiento de licencias, etc., han impulsado el comercio intrafirma.

Para México, la participación de la industria maquiladora en las exportaciones manufactureras ha sido determinante, ya que en los años noventa cerca de 50 por ciento de las exportaciones manufactureras (no petroleras) se deben a esta actividad,<sup>19</sup> mientras que su participación en las importaciones del país ha representado sólo 29 por ciento en el mismo periodo.

Estas cifras explican que, aunque la balanza comercial total en México ha sido deficitaria en seis ocasiones (entre 1990 y 1998), la relacionada con las maquiladoras ha sido superavitaria en el mismo periodo. Por tanto, en términos agregados, podemos concluir que del comercio de bienes y servicios no petroleros el comercio asociado al intrafirma ha sido el más exitoso, ya que no crea presiones hacia el sector externo.

<sup>18</sup> Barry Eichengreen y Lawrence H. Goulder, "The U.S. Basic Industries in the 1980s: Can Fiscal Policies Explain their Changing Competitive Position?", en Stanley W. Black, ed., *Productivity Growth and the Competitiveness of the American Economy* (Boston: Kluwer Academic, 1989), 9.

<sup>19</sup> Calculado con información del Banco de México, en <<http://www.banxico.org.mx>>, consultada en octubre de 1999.

El comportamiento superavitario de la actividad asociada a la maquiladora estuvo presente en la decisión gubernamental de la promoción de la liberalización comercial, no sólo por su importancia exportadora, sino por sus altas tasas de crecimiento en la creación de empleos. Sin embargo, hay que aclarar que estos resultados son reflejo de datos agregados y que una parte del sector manufacturero no maquilador obtiene éxito comercial bajo la generación neta de divisas, pero ello no alcanza a compensar las tendencias generales del sector productivo.

## CONCLUSIONES

Como se desprende del análisis, la inserción de México en los procesos de globalización de los años recientes se ha dado en el marco de las deformaciones de la actividad económica que han impuesto las políticas económicas aplicadas a nivel mundial. Dentro de tales deformaciones, tal vez la más notoria y trascendental sea la del predominio de la actividad financiera, en menoscabo de todas las actividades asociadas con la esfera de la producción, incluyendo la comercial.

A los problemas derivados de la inserción en una globalización predeterminada por los intereses del capital financiero, hay que agregar aquellos de carácter estructural o histórico de la economía mexicana. En este sentido, el sector externo sigue siendo un problema constante en nuestro país, ya que permanentemente ha habido insuficiencia en la generación de divisas necesarias para cubrir los requerimientos de bienes intermedios y de capital.

Durante la década de los noventa, los factores que han determinado el crecimiento del déficit comercial continúan asociados predominantemente a la estructura productiva. Por ejemplo, en 1994, 58 por ciento de las importaciones manufactureras lo llevó a cabo el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, que a su vez está considerado como altamente transnacionalizado y de mayor capacidad exportadora.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Alejandro Dabat y Alejandro Toledo, *Internacionalización y crisis en México* (Cuernavaca: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias —CRIM—, UNAM, 1999), 80.

Con la política comercial impulsada desde principios de los años ochenta, basada en la apertura comercial y el papel relevante del sector exportador, se buscó transformar y modernizar la industria nacional. Para ello, el gobierno diseñó diversos apoyos que incluían financiamientos, exenciones de impuestos, etc. Sin embargo, los avances en la competitividad han sido desiguales y se han centrado en las filiales de empresas transnacionales y en los grandes grupos empresariales nacionales exportadores, mientras que las pequeña y mediana industrias han quedado al margen de los procesos de modernización productiva.<sup>21</sup>

Hacia 1995, el grueso de las exportaciones (70 por ciento) lo realizaba un grupo muy reducido de grandes empresas (2 por ciento del aparato productivo); mientras que 98 por ciento, conformado por pequeñas y medianas empresas, efectuaba cerca de 3 por ciento de las exportaciones.<sup>22</sup> Esta situación no se ha modificado, ya que en 1999 se declaró que sólo 600 empresas realizaban 80 por ciento del comercio exterior, las cuales recibían la mayor parte del financiamiento, tenían apoyos gubernamentales y la mayoría contaba con participación extranjera.<sup>23</sup>

La objetividad de estas cifras permite señalar que el sector moderno y de mayor productividad de nuestro país tiende a vincularse sobre todo hacia el exterior, mientras que el amplio conjunto de empresas atrasadas no logra integrarse eficientemente a nivel nacional.

La carencia de fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas y la ausencia de articulación con la actividad exportadora produce un contexto desfavorable para la economía mexicana, ya que se presenta una distribución desigual de los beneficios que se pueden derivar del intercambio comercial.

Por otra parte, el incremento de la actividad productiva de las empresas oligopólicas fuera de sus países de origen, más la apertura y la

<sup>21</sup> *Ibid.*, 83.

<sup>22</sup> Declaraciones de Juan Autrique, presidente de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), en Patricia Muñoz Ríos, "235 empresas realizan 70 por ciento de las exportaciones: ANIERM", *La Jornada*, 4 de mayo de 1995, 36.

<sup>23</sup> Véase Patricia Muñoz Ríos, "Declaraciones de Héctor Álvarez de la Cadena, vicepresidente de Asuntos Internacionales de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación", *La Jornada*, 29 de septiembre de 1999, 24.

desregulación responden a estrategias de entidades globales que no son necesariamente congruentes con las exigencias de carácter nacional.

Por tanto, en el ámbito nacional se requiere el diseño de políticas que, sin ser opuestas al proceso de globalización, establezcan condiciones para una mejor inserción y desempeño en los mercados, ya que las grandes empresas transnacionales no parecen estar dispuestas a realizar inversiones en campos como los del capital humano, sobre todo en lo que se refiere a la educación y la capacitación laboral.