



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

*México, 1983-2002: factibilidad de la  
estrategia de crecimiento vía exportación de  
manufacturas*

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

ANA LUZ FIGUEROA TORRES

ASESOR:

DR. ALEJANDRO MONTOYA MENDOZA



CIUDAD UNIVERSITARIA 2007



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# A AYMARA

## Reconocimiento

Agradezco especialmente las indicaciones y sugerencias de mi asesor de tesis de maestría el Dr. Alejandro Montoya Mendoza.

## Índice

<i>Introducción</i>	4
<i>Capítulo 1. Las ventajas del comercio exterior: de David Ricardo al modelo Heckscher-Ohlin</i>	7
<i>Capítulo 2. Industrialización por sustitución de importaciones, 1934-1982</i>	29
<i>Capítulo 3. Política económica de fomento a las exportaciones de manufacturas durante el periodo neoliberal, 1983-2002</i>	39
3.1 <i>Política de comercio exterior</i>	39
3.2 <i>Política industrial</i>	47
3.3 <i>Política financiera</i>	53
3.4 <i>Política cambiaria</i>	57
<i>Capítulo 4. Exportaciones, crecimiento y estructura de la producción</i>	61
4.1 <i>Exportaciones totales y crecimiento económico</i>	62
4.2 <i>Exportación de manufacturas, crecimiento económico y estructura de la producción</i>	70
4.3 <i>Exportaciones, crecimiento y estructura de la producción de la industria manufacturera</i>	85
<i>Capítulo 5. Modelo Econométrico. Demanda interna, externa y tipo de cambio: sus efectos en las exportaciones manufactureras de México, 1980-2002</i>	105
<i>Conclusiones</i>	114
<i>Bibliografía</i>	120

## INTRODUCCIÓN

La crisis de la deuda de 1982 se convierte en un parteaguas para México, ya que después de ella los respectivos gobiernos mexicanos abandonaron la estrategia de industrialización de sustitución de importaciones, quedando trunca en su avance hacia la crucial sustitución de bienes de capital, e implementaron una nueva estrategia económica insertándose en el proyecto de la economía global de los organismos multilaterales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y el entonces Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El citado proyecto gira en torno a tres aspectos fundamentales: liberalización comercial, privatización estatal y apertura de la inversión extranjera directa.

Como parte de ese proyecto se inscribe la “nueva” estrategia exportadora del gobierno mexicano, inspirada en el paradigma exportador puesto en boga por el BM basado supuestamente en la experiencia exitosa de los NIC asiáticos. Dicha estrategia se fundamenta en la idea de que el sector exportador de manufacturas juega el papel de motor del crecimiento económico.

El objetivo del presente estudio es evaluar los efectos de la estrategia exportadora del gobierno en el crecimiento de la economía mexicana. La importancia de este análisis tiene que ver con la factibilidad de la estrategia económica del gobierno mexicano y por tanto del paradigma exportador.

La hipótesis planteada es que las exportaciones de manufacturas no son el motor del crecimiento económico. El sector exportador está constituido regularmente por un número relativamente reducido de grandes empresas, las más eficientes, que no logran difundir significativamente sus efectos en el crecimiento en el todo de la economía, sobre todo en una economía grande como la nuestra.

El periodo de estudio comprende de 1983 a 2002 y se divide en función del desempeño exportador de manufacturas. De 1983 a 1987 se observa un aumento importante en la tasa de crecimiento de las exportaciones de 27.2% promedio anual, que coincide con el inicio del proceso de apertura comercial; de 1988 a 1992 disminuye al 10%, en condiciones de apertura comercial ya bajo el GATT y de 1993 al 2002 con un nuevo repunte en las exportaciones de 15.1% de crecimiento promedio anual; este crecimiento es más importante, considerando que se basa en un monto de exportaciones mayor que el reportado en los primeros años. Además, desde el inicio de este último periodo, México se convirtió de exportador de productos primarios a exportador de manufacturas. De 1988 al 2002 no se avanzó mucho en los acuerdos multilaterales de comercio; se le dio mayor peso a los acuerdos comerciales regionales y bilaterales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Lo anterior se relaciona con el proceso de integración regional que avanza paralelamente a la integración económica global. De ello da cuenta, la formación de la Unión Europea, del TLCAN y las recientes negociaciones para formalizar el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, entre otros.

El presente trabajo se divide en cinco capítulos. En el primero, se presentan los aportes teóricos de la escuela clásica en torno al comercio exterior y sus efectos en el crecimiento económico, representada especialmente por David Ricardo, aunque se hace mención de algunas ideas importantes de Adam Smith; se trata la visión marxista, centrándonos en el planteamiento original de Carlos Marx y la neoclásica representada por Bertil Ohlin. Además, se realiza una breve reflexión sobre cuál escuela es la que explica mejor las relaciones comerciales y sus efectos en nuestro país. El segundo capítulo trata brevemente el periodo de industrialización por sustitución de importaciones. En el tercer capítulo se hace referencia a los cambios en la política económica orientados a fortalecer las

exportaciones manufactureras durante el periodo de estudio. El cuarto capítulo se enfoca al análisis de la relación entre exportaciones, fundamentalmente de manufacturas, y el crecimiento económico. También se examina la estructura de las exportaciones y de la producción. En el quinto capítulo, se incluye un modelo econométrico para evaluar los efectos del tipo de cambio, la demanda externa e interna en las exportaciones de manufacturas.

“El interés nacional, desde el punto de vista de sus relaciones comerciales, es como el de un comerciante particular con respecto a las personas con quienes trafica, pues no persigue otra mira que comprar lo más barato posible y vender todo lo caro que se pueda” (Adam Smith, Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, FCE, 1999, p.409).

## **Capítulo 1**

### ***Las ventajas del comercio exterior: de David Ricardo al modelo Heckscher-Ohlin***

La teoría que David Ricardo propuso en los Principios de Economía Política y Tributación (1817), particularmente en el capítulo VII, “Sobre el comercio exterior” (pp. 98-113 en la edición del FCE) ha sido un punto de partida para explicar las transacciones comerciales entre los países con base en las ventajas que cada nación tiene con relación a la eficiencia comparativa en la producción de los bienes. Con su famoso ejemplo de las ventajas comparativas que Portugal e Inglaterra tenían en la producción de vino y de paños, respectivamente, Ricardo buscaba explicar los beneficios del comercio entre las naciones.

Él afirmaba:

“Es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiándolos por los producidos en otros



países, como aumentándolos mediante un alza en la tasa de utilidades” (Ricardo: 101).

Con base en estas ideas, Ricardo buscó fundamentar la conveniencia del comercio exterior, no sobre la base de las ventajas absolutas de cada país -una idea más propia de Adam Smith- sino de las ventajas relativas. De hecho, retomando a su antecesor, Ricardo ejemplificaba del siguiente modo lo que luego sería conocido como "ventaja comparativa":

“Resultaría, entonces, que un país que posee ventajas muy considerables, tanto en materia de maquinaria como de habilidad técnica, país que por este motivo podrá producir artículos con mucho menos mano de obra que sus vecinos, puede a cambio de estos artículos, importar una porción de los cereales que requiere para su consumo, aun siendo este país más fértil, y pudiendo cultivar el cereal con menos mano de obra que la empleada en el país del cual se importó. Supongamos que dos hombres fabrican sombreros y zapatos, y que uno de ellos es superior al otro en ambas manufacturas, pero al fabricar sombreros, sólo podrá superar a su competidor en una quinta parte, o sea el 20 por ciento, y haciendo zapatos podrá aventajarlo por una tercera parte, o sea el 33 por ciento; ¿no será, acaso, interesante para ambos que el mejor de los dos fabrique exclusivamente zapatos, y que el menos bueno haga los sombreros?” (Ricardo: 103-104).

Este planteamiento comparativo de las distintas eficiencias y especializaciones en diversas actividades era llevado al plano internacional tanto por Smith como por Ricardo.

Ricardo elaboró la teoría de la ventaja comparativa partiendo de la idea de que en el comercio internacional -a diferencia del comercio interno- las mercancías

no se intercambian con base en sus valores relativos, pues las distintas tasas de ganancia entre los países y la lenta o nula movilidad del capital no lo permitían. En sus palabras:

“La misma regla que establece el valor relativo de los bienes en un país, no rige el valor relativo del precio de los productos intercambiados entre dos o más países. Si el capital afluyera libremente hacia los países donde pueda ser empleado más lucrativamente, no podría existir diferencia alguna en la tasa de utilidades, ni tampoco en los precios reales o precios del trabajo de los bienes, salvo en la cantidad adicional de trabajo requerida para llevarlos a los diferentes mercados” (Ricardo: 102-104).

La idea alternativa de Ricardo para explicar el intercambio internacional sería entonces la de la ventaja comparativa o relativa. El famoso ejemplo del vino portugués y los paños ingleses de Ricardo puede presentarse en un cuadro como el siguiente:

Cantidad de trabajo anual  
( núm. de trabajadores)

<i>Bien</i> \ <i>País</i>	Inglaterra	Portugal
Paños	100	90
Vino	120	80

Para Ricardo, lo decisivo no era la ventaja absoluta, que en el cuadro anterior podría inferirse a favor de Portugal en la producción de ambos bienes, pues tanto en uno como en otro requeriría menos trabajadores que Inglaterra para generarlos; lo importante era la ventaja relativa derivada de la distinta eficiencia en la producción en cada país. Esto es, Portugal produce ambos bienes, vino y paño,

sin embargo, es más eficiente en la producción de vino (lo mismo acontece con Inglaterra, aunque éste es más eficiente en la producción de paño). Si Portugal se especializa en la producción de vino (donde es relativamente más eficiente) e intercambia el vino por el paño de Inglaterra, obtendría 12.5% más de paños que si produjera los paños, lo cual representa la diferencia de paño obtenida por el intercambio de la cantidad de vino que producen 90 trabajadores en lugar de 80. Por su parte, Inglaterra con la especialización en paños, obtendría 20% más de vino que si produjera el vino, lo cual también representa la diferencia de vino obtenida por el intercambio de la cantidad de paño que producen 120 trabajadores en lugar de 100.

Lo decisivo para evidenciar la razón y conveniencia del comercio entre los dos países radica en la ventaja de especializarse en la producción donde ambos países son más eficientes, aunque uno sea más eficiente en la producción de ambos bienes.

Con base en esta especialización, Ricardo entonces encontraba posible que Portugal intercambiase el trabajo de 80 hombres empleados en la producción propia del vino por el trabajo de 100 hombres empleados en Inglaterra en la producción de paños. Ambos obtendrían ventajas del intercambio, incluso en cuanto a la calidad de los bienes.

Ricardo menciona brevemente una idea fundamental en la teoría del comercio internacional, que está implícita en su famoso ejemplo del vino portugués y los paños ingleses: el comercio solamente es posible cuando ambos países obtienen ventajas, como el intercambio a base de trueque del ejemplo mencionado y, en términos monetarios, cuando ambos países venden sus respectivas mercancías por arriba de su precio natural, es decir, por encima de su valor. Veamos al respecto:

“De esta manera, el paño no puede ser importado a Portugal, a menos que se venda por más oro del que cuesta en su país de

origen; y el vino no se puede importar en Inglaterra a menos que se venda a un precio mayor del que cuesta en Portugal. Si el comercio se hiciera únicamente a base de trueque, únicamente podría continuar mientras Inglaterra fuese capaz de producir el paño a un precio tan reducido que le permitiera adquirir una cantidad mayor de vino, mediante una determinada cantidad de trabajo fabricando el paño que cultivando la vid; y también mientras la industria portuguesa registrara los efectos inversos” (Ricardo: 104).

Por otra parte, como se ha mencionado, en el comercio internacional el intercambio se realiza con base en los bienes que se producen en cada país más eficientemente, es decir, que requieren menos trabajo para producirlos. Para Ricardo, las innovaciones tecnológicas (maquinaria) y las condiciones naturales favorables (clima, fertilidad del suelo, recursos naturales) disminuyen el trabajo requerido para la producción de los bienes.

Por lo que afirmaba:

"Si la cantidad de trabajo cristalizada en los bienes determina su valor en cambio, cualquier aumento en la cantidad de trabajo debe elevar el valor de este bien sobre el que se ha aplicado, así como cualquier disminución debe reducir su valor” (Ricardo: 11-12).

## ***Ganancias del comercio internacional***

Ricardo analiza la forma en que el comercio exterior contribuye a la elevación de la cuota de ganancia. Para Ricardo, la única forma de aumentar la cuota de ganancia es reduciendo los salarios. Siguiendo su idea, los salarios se reducen al bajar el precio de los bienes de consumo necesario de los trabajadores. Por lo tanto, si el comercio exterior permite obtener los bienes de consumo necesario de los trabajadores a un precio menor, aumentarán las ganancias. En sus palabras:

“He tratado de demostrar, a través de toda esta obra, que la tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán. También bajarán los salarios y aumentarán las ganancias si, en vez de cultivar nuestros propios cereales o manufacturar nosotros mismos los vestidos y demás artículos necesarios para los obreros, descubriésemos un nuevo mercado del cual podemos abastecernos a un precio inferior; pero si los artículos obtenidos a precios inferiores, debido a la expansión del comercio exterior, o al perfeccionamiento de la maquinaria, son únicamente los artículos que consumen las clases pudientes, la tasa de utilidades no sufrirá cambio alguno. No se verá afectada la tasa de salarios, aun cuando el vino, los terciopelos, las sedas y otros artículos caros quedaran reducidos en un 50%, continuando inalteradas, por tanto, las utilidades” (Ricardo: 101).

No se pueden dejar de mencionar los aportes teóricos de Carlos Marx (El Capital, Vol. III, Cap. XIV, Causas que contrarrestan la ley, 5. El comercio exterior, FCE, pp. 236-238) relativos al papel del comercio exterior en la elevación de la tasa de ganancia. Para Marx, el comercio exterior contrarresta y estimula la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

Marx plantea que el comercio exterior aumentará la tasa de ganancia si los bienes importados baratos forman parte del capital constante, ya que baja la composición orgánica del capital, es decir, disminuye el valor del capital constante en relación con el capital variable y, al igual que Ricardo, de los bienes de consumo necesario de los trabajadores, lo que permite elevar la tasa de plusvalía.

Son importantes para este estudio las ideas de Marx en torno a la elevación de la tasa de ganancia a partir de las relaciones comerciales entre países con profundas asimetrías tecnológicas. Para Marx, el país técnicamente más avanzado vende las mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que otros países, y obtiene mercancías baratas del país atrasado por las ventajas naturales que tiene (clima, fertilidad del suelo y abundancia de recursos naturales). Por tanto, este tipo de relaciones comerciales permite elevar la tasa de ganancia del país técnicamente más avanzado. Además, como se infiere, el intercambio se realiza con los bienes que cada país produce más eficientemente, por ventajas técnicas o naturales. En contraparte, el país atrasado obtiene del intercambio mercancías baratas, más baratas de lo que él es capaz de producirlas, a la vez, le proporciona mercancías baratas al país desarrollado.

En resumen, Ricardo con el famoso ejemplo del vino portugués y los paños ingleses trata de demostrar que:

- i) En el comercio internacional -a diferencia del comercio interno- las mercancías no se intercambian con base en sus valores relativos a causa de la lenta o nula movilidad del capital. La falta de movilidad de capital en el ámbito internacional hace posible la diferencia en la tasa de ganancia y en los precios de las mercancías entre los países.
- ii) Es posible el comercio entre países con profundas asimetrías tecnológicas.
- iii) A pesar de las diferencias tecnológicas los países obtienen ventajas del comercio exterior en términos de una cantidad mayor de bienes disponibles.
- iv) El comercio exterior se basa en los bienes que cada país produce más eficientemente -aunque un país sea más eficiente en todos los bienes-, es decir, que requieren menos cantidad de trabajo para producirlos, por ventajas técnicas o naturales.

Sin embargo, si analizamos el ejemplo, antes mencionado, de Ricardo podría decirse que con la visión marxista encontramos una situación inviable que el propio Ricardo la tenía presente para negar la posibilidad de que a través del comercio exterior fuera factible elevar la tasa general de ganancia. Veamos al respecto: Portugal intercambia el producto del trabajo de 80 hombres durante un año por el producto del trabajo de 100 hombres durante el mismo tiempo. Eso significa que Portugal vende las mercancías por encima de su valor, es decir, entrega menos trabajo del que recibe. Sin embargo, las mercancías que importa son más caras que las que produce. Por su parte, Inglaterra intercambia el producto del trabajo de 100 hombres durante un año por el producto del trabajo de 80 hombres por el mismo tiempo, es decir, entrega más trabajo del que recibe. No obstante, las mercancías que importa son más baratas que las que produce.

Ahora bien, la situación inviable es que Portugal importe las mercancías más caras que las que produce. Ese hecho hace que se derrumbe la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo.

Por otra parte, el objetivo de Carlos Marx es demostrar, a diferencia de Ricardo, que el comercio exterior eleva la tasa general de ganancia. Su propuesta reside en lo siguiente:

- i) Es factible el comercio entre países con profundas asimetrías tecnológicas
- ii) Las relaciones comerciales se basan en los bienes que cada país produce más eficientemente, por ventajas técnicas o naturales.
- iii) La elevación de la tasa general de ganancia se da a partir de las relaciones comerciales entre países con profundas asimetrías tecnológicas, beneficiándose de esa relación el país desarrollado.
- iv) El país desarrollado vende las mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que otros países, e importa mercancías baratas del país atrasado por las ventajas naturales que tiene. Por su parte, el país atrasado importa mercancías baratas y proporciona mercancías baratas al país desarrollado. El país desarrollado obtiene mayores ganancias que elevan a un nivel superior la tasa general de ganancia.

Es más factible la propuesta de Carlos Marx que la de Ricardo, ya que en este caso el país desarrollado importa mercancías baratas, más baratas que las que produce, del país atrasado.



La contribución del comercio exterior al crecimiento económico se da a través de dos vías:

a) Elevando la tasa de ganancia, con ello se amplía la escala de la producción. La tasa de ganancia se eleva, por un lado, al comprar mercancías baratas que formen parte del capital constante o de los bienes de consumo necesarios de los trabajadores, y por otro, de acuerdo con Marx, al vender las mercancías por encima de su valor, debido a la mayor eficiencia en la producción.

b) Al ampliar el mercado para la producción. Los países desarrollados, debido a su elevada capacidad productiva, buscan nuevos y más amplios mercados para sus productos. En ese sentido Marx señala que las exportaciones se convierten cada vez más en su propio producto. Al respecto, Adam Smith fue más claro, pues, para él, el comercio exterior fomenta la expansión y a la eficiencia de la producción al ampliar el mercado para el producto excedente, esto es el que excede a las necesidades del mercado interno. Veamos:

"Gracias al comercio exterior, la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular de las artes y de las manufacturas, sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable del producto anual y, por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad" (Smith: 394).

Por otra parte, en su libro Comercio interregional e internacional, Bertil Ohlin relacionó algunas ideas fundamentales del artículo de Eli F. Heckscher de 1919, "The effect of Foreign Trade on the Distribution of income," con la teoría de la interdependencia mutua de la formación de precios de Walras y Cassel.

Bertil Ohlin se deslinda, con razón, de la supuesta convergencia de sus principios con la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo e incluso está en desacuerdo con Heckscher a ese respecto:

"Tanto Heckscher como Taussig consideran su discusión como una modificación y un apéndice de la teoría clásica. Por ejemplo, Heckscher considera su artículo como un análisis de <<los antecedentes de la ley de los costes comparativos>>. No puedo compartir esa opinión. De hecho, no creo que pueda encajarse en absoluto en la teoría clásica del coste del trabajo. El supuesto de que todos los factores productivos con excepción de la tierra, entran en la misma proporción en todos los bienes, tiene un carácter vital para la teoría clásica. No puede ignorarse en cualquier intento de modificación" (Ohlin: 48).

La construcción teórica de Ohlin sobre comercio exterior tiene fuertes similitudes con la teoría de Adam Smith. Ambos autores coinciden en la razón o la causa del comercio exterior. Veamos:

"La causa inmediata del comercio reside siempre en que los bienes pueden comprarse más baratos en el exterior en términos monetarios de lo que pueden producirse en casa, y viceversa"(Ohlin: 30).

"Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será

mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero”(Smith: 403).<sup>1</sup>

Para Bertil Ohlin, el comercio internacional se da sobre la base de las ventajas absolutas, en términos monetarios, lo que pone en duda desarrollos posteriores supuestamente basados en la propuesta de Ohlin. En el siguiente ejemplo se da cuenta de lo antes dicho:

“En primer lugar, debe observarse que posiblemente una región no puede ser superior a las otras en la producción de todas las mercancías, en el sentido de que puede producir todas estas mercancías a unos costes monetarios inferiores. En aras de la simplicidad, consideremos solamente dos regiones, poseyendo cada una de ellas una unidad monetaria fiduciaria libre. Supongamos que no mantienen relaciones económicas entre sí, aparte de la importación y exportación de bienes; se excluyen por tanto los movimientos de capital, los gastos por turismo, etc. En estas condiciones las importaciones se pagan con las exportaciones y resulta imposible, excepto en un plazo muy corto, que la región A pueda producir todos los artículos más económicamente que la otra región B. **En este caso se daría una**

---

<sup>1</sup> “Son a veces tan grandes las ventajas que un país tiene sobre otro en ciertas producciones, que todo mundo reconoce cuán vano resulta luchar contra ellas. En Escocia podrían plantarse muchas viñas y obtenerse muy buenos vinos por medio de invernaderos, mantillo y vidrieras, pero saldrían treinta veces más caros que los de la misma calidad procedentes de otro país. ¿Sería razonable prohibir la introducción de vinos extranjeros sólo con el fin de fomentar la producción de clarete o borgoña en suelo escocés? Si resulta un manifiesto absurdo emplear treinta veces más capital y más trabajo en un país que lo que hubiera sido necesario para comprar en el extranjero los artículos que se necesitan, es también una equivocación, aunque no tan grande, desviar hacia cualquier empleo una trigésima, o una trescentésima del capital o del esfuerzo humano. Que sean naturales o adquiridas las ventajas que un país tenga sobre otro, no tiene importancia al respecto. Pero, desde el momento que una nación posee tales ventajas y otra carece de ellas, siempre será más ventajoso para ésta comprar en aquella que producir por su cuenta. Es sólo una ventaja adquirida la que posee un artesano con relación al vecino que se ejercita en otro oficio, y ello no obstante, encuentran que es más beneficioso para ambos comprarse mutuamente que producir artículos extraños a la respectiva actividad” (Smith: 404).

**corriente de bienes de A a B, pero ninguno en la dirección contraria" (Ohlin: 30).**

El famoso “teorema de la proporción de los factores” de Heckscher-Ohlin tiene como fundamento diferentes razonamientos, en especial los que se relacionan con la determinación de los precios relativos de las mercancías. ¿Qué tan válida, en términos de rigor teórico, puede ser una combinación, como se señaló antes, de diferentes razonamientos para proponer una teoría del comercio internacional?. Posiblemente el propio Heckscher nos hubiera dado una respuesta:

“Tomé prestadas algunas ideas fundamentales del artículo de Eli F. Heckscher de 1919 “The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income” construyendo luego con ellas, después de algunas modificaciones, una teoría de la interdependencia mutua del comercio internacional, sobre la que había empezado a trabajar anteriormente. Encontré que ambas partes funcionaban bien unidas. Heckscher era bastante adverso a coordinar el análisis de la proporción de los factores con la teoría de Walras-Cassel” (Ohlin: 386).

Ambos razonamientos coinciden en que el comercio exterior solamente es posible si difieren los precios relativos de las mercancías entre los países, la diferencia consiste en cómo se determinan esos precios. Veamos al respecto:

**1)** Se explica a partir de un modelo de equilibrio general en una economía cerrada y se amplía a una economía abierta, similar al de Cassel para la teoría del unimercado. Este modelo se conforma por un gran sistema de ecuaciones interdependientes y simultáneas.

---

Los fundamentos teóricos del modelo de Bertil Ohlin parten de los siguientes supuestos:

- a) Plena divisibilidad de los bienes que se comercian.
- b) Total movilidad de los factores en un país y escasa o nula movilidad de los factores en el ámbito internacional.
- c) Completa correspondencia entre demanda y oferta (producción) de mercancías.
- d) Plena correspondencia entre las necesidades y oferta de cada factor en todas las industrias.
- e) La oferta de los factores productivos es constante y conocida.
- f) Las condiciones físicas de la producción –es decir, el progreso técnico-, son conocidas e iguales en todos los países.
- g) Los deseos o gustos individuales son datos conocidos.
- h) Las relaciones de propiedad de los factores productivos son conocidas.
- i) Equilibrio comercial, el valor de las exportaciones es igual al valor de las importaciones.

Lo que nos interesa de este modelo es cómo se determinan los precios de las mercancías, por lo que dejaremos de lado la determinación y el equilibrio del sistema de ecuaciones. En un modelo de equilibrio general los precios de las mercancías son iguales a los costes totales de producción. Los costes de producción son el resultado de sumar los gastos de todos los factores empleados, siendo estos gastos el producto de los coeficientes técnicos y los precios de tales factores. Los coeficientes técnicos de las mercancías son iguales en todos los países;<sup>2</sup> esto bajo el supuesto de que las condiciones físicas de la producción son iguales. Entonces, lo que determina la diferencia del precio de las mercancías entre los países es la diferencia del precio de los factores.

---

<sup>2</sup> Ohlin hace énfasis en que las distintas mercancías tienen diferentes coeficientes técnicos.

Un ejemplo simplificado:

<b>País A Tela</b>	$q_1(5) p_1(2 \text{ dólares}) + q_2(8) p_2(4 \text{ dólares}) + q_3(2) p_3(8 \text{ dólares}) = P 58 \text{ dólares}$
<b>País A Trigo</b>	$q_1(9) p_1(2 \text{ dólares}) + q_2(2) p_2(4 \text{ dólares}) + q_3(1) p_3(8 \text{ dólares}) = P 34 \text{ dólares}$
<b>País B Tela</b>	$q_1(5) p_1(4 \text{ dólares}) + q_2(8) p_2(1 \text{ dólar}) + q_3(2) p_3(6 \text{ dólares}) = P 40 \text{ dólares}$
<b>País B Trigo</b>	$q_1(9) p_1(4 \text{ dólares}) + q_2(2) p_2(1 \text{ dólar}) + q_3(1) p_3(6 \text{ dólares}) = P 44 \text{ dólares}$

$q_{1, 2, 3}$  = cantidad del factor  $1, 2, 3$

$p_{1, 2, 3}$  = precio del factor  $1, 2, 3$

$P$  = precio de la mercancía

1) Los coeficientes técnicos  $q_1, q_2, q_3$  representan la cantidad de cada factor que requiere la producción de determinada mercancía. Los coeficientes técnicos están determinados por las condiciones físicas de la producción, es decir, por la técnica empleada en la producción. En el modelo se parte del supuesto de que en todos los países se utiliza la misma tecnología, como consecuencia, en todos los países se utiliza la misma proporción de factores en la producción de determinada mercancía. Es necesario precisar que las diferentes mercancías utilizan diferentes cantidades de factores en su producción. En el ejemplo, para la producción de tela se utiliza la misma cantidad de factores productivos en el país A y en el país B (lo mismo sucede con la producción de trigo), aunque, en la producción de tela y de trigo se utilizan diferentes cantidades de factores productivos.

2) Los precios de las mercancías son iguales a los costes de producción, que se obtienen sumando el resultado de la multiplicación de la cantidad de cada factor empleado por su precio. Si la cantidad de cada factor empleado es la misma, los precios de los factores determinan las variaciones, o no, del precio de las mercancías. En el ejemplo, la diferencia del precio de la tela en el país A y en el B se debe a la diferencia del precio de los factores de producción (lo mismo sucede con el trigo).

3) El factor (1) es el factor relativamente abundante y barato que utiliza en la producción el país A (el factor (2), corresponde al país B).

4) El país A produce más económicamente el trigo, 34 dólares, que el país B, 44 dólares. El país B produce más económicamente la tela, 40 dólares, que el país A, 58 dólares. Como entre ambos países difiere el precio relativo del trigo y de la tela, es posible el comercio.

5) El país A tiene ventaja absoluta, en términos monetarios, en trigo (el país B en tela) El país A exportará y se especializará en la producción de trigo (el país B exportará y se especializará en tela).

6) *En caso de que el precio relativo de los factores de producción fuera igual en ambos países, el precio de las mercancías sería el mismo y, por tanto, no habría posibilidades de comercio.*

7) *Si se modifican las condiciones físicas de la producción en la producción de paño y de trigo en el país A, cambian las cantidades de los factores productivos que requieren en la producción. Esto daría por resultado diferentes precios relativos de las mercancías entre el país A y el B, aunque no estarían determinados por la diferencia de los precios relativos de los factores de producción*

**2)** Para explicar las condiciones que hacen posible que sean diferentes los precios relativos de las mercancías Bertil Ohlin recurre a los conceptos básicos de la determinación de los precios de las mercancías y factores que, de acuerdo con él, residen en la demanda y la oferta. La demanda depende: a) de las preferencias de los consumidores, y b) de las condiciones de propiedad de los factores productivos. Por su parte, la oferta de mercancías depende: c) de la oferta de factores productivos, y d) de las condiciones físicas de la producción. Ahora bien, si la relación de estos elementos difiere de un país a otro, los precios relativos de las mercancías también serán diferentes.

En el estudio se simplifica y modifica el análisis considerando que la diferencia en la oferta de factores productivos, bajo el supuesto que las condiciones físicas de la producción son iguales en todos los países, o en las condiciones de demanda determinan la diferencia de los precios relativos de las mercancías entre los países. Se presentan dos situaciones en las que los precios relativos de las mercancías no difieren de un país a otro: a) si en ambos países la oferta de factores y las condiciones de demanda son iguales, y b) si en cada país la oferta de factores productivos se corresponde con la demanda de mercancías.

Asimismo, la diferencia en el precio relativo de los factores productivos entre los países está determinada por la diferencia en las condiciones de oferta o de demanda de los factores. Ohlin puntualiza que la diferencia en la oferta de factores entre los países no tiene que compensarse con la diferencia en la demanda. Siguiendo este razonamiento, la diferencia en la oferta o dotación de

factores entre los países determina la diferencia de los precios relativos de los factores y de las mercancías.

Cada país tiene una oferta relativamente abundante de algunos factores de producción y otros, relativamente escasos. Si la demanda no compensa esas diferencias en la oferta, los factores abundantes resultaran baratos y los factores escasos, caros. Y como para la producción de las distintas mercancías se utilizan diferentes proporciones de factores, las mercancías que utilizan una proporción mayor de los factores abundantes y baratos serán también baratas. Entonces, cada país exportará aquellas mercancías que produce más económicamente e importará las restantes por lo que se presenta una especialización completa.

Por otra parte, una de las diferencias esenciales entre la teoría del valor trabajo y de la proporción de los factores es que esta última se construye bajo el supuesto de que en los países se utiliza la misma tecnología en la producción de los bienes. La validez teórica del "teorema de la proporción de los factores" descansa en dicho supuesto.

El "teorema de la proporción de los factores" puede enunciarse como sigue: un país exportará y se especializará en el bien que produce más económicamente, es decir, el bien que en su producción entran cantidades considerables de factores relativamente abundantes y baratos e importará los restantes.

Por ejemplo:

"Australia posee una oferta abundante de tierra agrícola, pero una población escasa. La tierra es barata y los salarios altos en comparación con la mayoría de otros países; por consiguiente, la producción de aquellos bienes que requieren grandes áreas de terreno pero poco trabajo resultará barata. Este es el caso de la lana, por ejemplo. La ganadería ovina requiere grandes áreas de terreno pero poco trabajo, y la trasquila es un proceso



relativamente simple; por tanto, la lana puede producirse a un coste más bajo que en aquellos otros países en los que la tierra es escasa, aunque los salarios en otros países sean algo inferiores a los australianos. Similarmente, aquellas regiones con una oferta abundante de trabajo, tanto cualificado como no cualificado, y capital, encontrarán más rentable la especialización en la industria, pues el trabajo es más barato en estas regiones que en Australia” (Ohlin: 36).

Bertil Ohlin hace referencia en su estudio a los efectos económicos del comercio. El tema, por demás interesante e innovador, se convirtió en parte de las formalizaciones que destacados economistas realizaron sobre la obra de Ohlin. Entre los efectos del comercio sobresalen los siguientes:

- a) El efecto más inmediato, como afirma Ohlin, es que el precio de todas las mercancías se iguala completamente en todos los países.
- b) Se presenta una tendencia a la igualación de los precios de los factores productivos entre los países o, más exactamente, las diferencias de los precios de los factores se reducen. Para explicarlo con mayor claridad Ohlin da el siguiente ejemplo:

“Si se comparan directamente los precios en dos regiones, hallamos que los factores que son más baratos en A que en B han aumentado su demanda y sus precios en A, mientras que su demanda y su precio ha descendido en B, así como los factores más caros en A que en B han aumentado sus precios y demanda en B y disminuido en A<sup>3</sup>” (Ohlin: 49-50).

---

<sup>3</sup> Compárese, sin embargo, con la sección 4, en donde se muestra que la disminución es sólo relativa al cambio de precio del mismo factor en la otra región. En términos de bienes, su precio puede aumentar.

c) Debido a cierta especialización, se incrementa la eficiencia productiva, por lo que los precios de los factores, en términos de mercancías, aumentan en los diferentes países. Si los precios de las mercancías no varían, los precios de los factores, en términos monetarios, aumentan.

### ***Ganancia del comercio internacional***

Como se mencionó en el inciso (b), en los diferentes países, a causa del comercio, aumentan los precios de los factores productivos abundantes y baratos debido al aumento de su escasez relativa provocada por la mayor demanda. Como consecuencia de lo anterior, la relación real de intercambio se modifica, las mercancías exportadas son más caras y los bienes importados son más baratos que los propios. En términos de volumen físico, los diferentes países obtienen una cantidad mayor de bienes a cambio de sus exportaciones de lo que ellos son capaces de producir.

Considerando que la propuesta teórica de Ohlin parte del supuesto del equilibrio comercial, el valor de las exportaciones es igual al valor de las importaciones, la ganancia del comercio, entonces, se mide en términos de volumen de los bienes. Un país obtiene ganancia del comercio si aumenta el volumen de los bienes disponibles, pero en caso contrario, obtendría pérdida.

Por último, es interesante el balance sobre la situación actual de la teoría del comercio internacional que hace Bertil Ohlin en el prefacio a la edición castellana de su libro, en especial porque toca el punto de mayor controversia en su teoría, el supuesto de la igualdad de las condiciones físicas de la producción entre los países que mantienen relaciones comerciales.

En el prefacio dice:

"Permítaseme empezar con el análisis del equilibrio en el campo de la estática comparativa. En mi opinión, los dos modelos

simples, es decir, el análisis de los costes comparativos y el teorema de la proporción de los factores -este último asociado a los nombres de Heckscher, Samuelson, y el mío propio- constituyen partes << fundamentales >> de la teoría en este campo, adecuados a guisa de introducción. No obstante, están basados en varias simplificaciones, es decir, en unos supuestos pocos realistas. Por consiguiente, de una teoría tan limitada no puede esperarse que explique mucho sobre el comercio y la localización de la industria << en el mundo real >>. Los interesantísimos intentos de verificación del teorema de la proporción de los factores, llevados a cabo por Leontieff y muchos otros, dan pruebas de ello. Las diferencias internacionales en los conocimientos técnicos y en las cualidades del trabajo -y por tanto en las funciones de producción- desfiguran seriamente las conclusiones. También deben tenerse en cuenta los costes interiores de transporte. Su existencia significa que las diferentes calidades de << tierra >> desde la perspectiva del transporte y de la difusión << geográfica >> de los recursos naturales -por ejemplo, minas de hierro y carbón-, ejerce una influencia considerable sobre la producción y, por tanto, sobre el comercio" (Ohlin: 13-14).

En torno a la aplicabilidad del "modelo de la proporción de los factores" a las relaciones comerciales de los países subdesarrollados, atrasados, emergentes o en vías de desarrollo, Bertil Ohlin no es muy claro, sin embargo, precisa que en estos países no son aplicables los supuestos de los que parte el análisis, por ejemplo, no hay perfecta movilidad de los factores al interior de los países considerados, el intercambio comercial se realiza con países con diferente nivel de progreso técnico y con diferentes factores productivos, entre otros.

De acuerdo con Bertil Ohlin, en el plano puramente teórico-conceptual, su modelo está muy lejos de explicar las relaciones comerciales y sus efectos positivos entre países con profundas asimetrías tecnológicas, como es el caso de

México y Estados Unidos. En cambio, la teoría del valor trabajo representada por David Ricardo y Carlos Marx tiene los elementos suficientes para comprender los efectos de las relaciones comerciales entre esos países. De acuerdo con esta teoría, los diferentes países obtienen beneficios del comercio exterior, aunque el país más eficiente obtiene lo que Marx llama “ganancia extraordinaria”.

Concretamente, el país atrasado obtiene ganancias del comercio exterior al adquirir mercancías baratas, más baratas que si él las produjera, y si esas mercancías forman parte de los bienes de consumo necesario de los trabajadores y de las materias primas, o bienes de consumo intermedio, que requiere la producción. Se concuerda con esas ideas de Ricardo y Marx, sin embargo, cabe precisar que al importar capital constante barato, concretamente medios de producción (maquinaria), no sólo no se eleva la tasa de ganancia sino que ésta descende. Se está hablando sobre el caso particular de los países atrasados que no producen bienes de capital sino que éstos los importan. Al importar bienes de capital, ahorradores de mano de obra, se fortalece la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

Con relación a las ideas de Adam Smith, en nuestro país se presenta el fenómeno de sustitución de parte del mercado interno por el externo, e incluso se fortalecen las exportaciones en detrimento del mercado interno. De ahí que los posibles efectos expansivos del comercio exterior pueden ser irrelevantes e incluso generen efectos contrarios, si consideramos las diferencias entre el comercio interno y externo relativas al dinamismo aplicado a la economía, que el mismo Adam Smith nos relata en el siguiente párrafo:

“El capital que se emplea en el comercio interior de cualquier país dará regularmente más estímulo y sustento al trabajo productivo de la nación, aumentando también el valor del producto anual de la nación, mucho más que otro igual empleado en el comercio extranjero con artículos para consumo doméstico, y el capital empleado en este último traerá en ambos respectos más ventajas

que otro de igual cuantía empleado en el comercio de tránsito. Las riquezas y el poderío de una nación, en cuanto ese poderío depende de las riquezas, siempre habrán de guardar proporción con su producto anual, fondo del cual proceden en definitiva todos los impuestos. Ahora bien, el principal objeto de la Economía política de cualquier país consiste en aumentar la riqueza y el poderío de sus dominios, por lo cual no debe darse preferencia alguna, ni más fomento, al comercio exterior con artículos de consumo doméstico, que el tráfico absolutamente interno, ni preferir el tránsito a ninguno de los otros dos. No debe forzarse, ni facilitar siquiera que entren en estos dos sistemas de comercio mayor porción de capitales que los que de una manera espontánea fluirían por sus canales naturales” (Smith: 335-336).

Con respecto a los países desarrollados, estos no sólo obtienen ganancias del comercio al importar mercancías baratas, ya sea que formen parte del capital constante o del capital variable –es decir, de los bienes de consumo de los trabajadores-, sino también de las derivadas de su mayor eficiencia al vender las mercancías por encima de su valor. Además, el comercio exterior les provee mercado para su producto excedente, impulsando de este modo la expansión y la eficiencia de la producción.

Los países atrasados no pueden fincar su crecimiento en el comercio exterior, porque su contribución es mínima, como ya lo hemos visto. Incluso, si consideramos otros aspectos, como podría ser la destrucción o el desmantelamiento de parte de la planta productiva no competitiva a raíz de la liberalización comercial, las economías no sólo no crecen sino que corren el riesgo de caer en una profunda depresión.

## **Capítulo 2**

### ***Industrialización por sustitución de importaciones, 1934-1982***

Antes de abordar el tema de estudio, se presentarán brevemente algunos de los rasgos fundamentales de la estrategia y del proceso de industrialización en México.

De 1934 hasta los primeros años de la década de los 80, los diferentes gobiernos instrumentaron una estrategia de industrialización paralelamente al fortalecimiento y “estabilidad” institucional. Las características centrales de esa estrategia fueron las siguientes:

a) Inversión directa gubernamental en la economía. La participación de la inversión gubernamental a través de las empresas públicas aumentó de 19.1 por ciento de la inversión total en 1940 a 28.7% en 1967 (Villarreal, 1976: 67). La inversión directa del gobierno en la economía se dirigió a industrias y sectores estratégicos, como petróleo, electricidad, ferrocarriles, acero, fertilizantes, equipo ferroviario, bancos, petroquímica, aviación, cinematografía y minería.

b) Aumento de la inversión pública en infraestructura, transportes y comunicaciones.

c) Financiamiento público de largo plazo a través de Nacional Financiera a las industrias básicas con el propósito de sustituir importaciones.

d) Entre otras formas de apoyo al capital privado por parte del gobierno, se encuentran los subsidios a la inversión, el tope a las tasas nominales de interés, los controles selectivos de crédito y mantener fijos los impuestos directos.

e) Otra medida para fortalecer la industria fue la creación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias en 1941. En dicha Ley se estipuló conceder exenciones del pago de los impuestos principales durante periodos que variaban

de cinco a diez años a las empresas nuevas y a las consideradas necesarias para el desarrollo industrial de México (Hansen, 1971: 68).

f) En los años de mayor crecimiento económico, de 1954 a 1976, se mantuvo el tipo de cambio estable, 12.50 pesos por dólar. Además, de 1959 a 1970 la tasa inflacionaria es comparable con la de los países desarrollados, de 2.9 por ciento.

g) Política proteccionista. Las medidas proteccionistas más utilizadas por el gobierno fueron el arancel, las cuotas para los productos terminados excedían el 100 por ciento, y sobre todo, el control cuantitativo. Con relación a este último, en 1956 el 25% de las importaciones estaba controlado y en 1970, aproximadamente el 68 por ciento.

h) Por último, se creó la Regla XIV de la Tarifa General de Importaciones, que se refiere a la regulación de los impuestos a la importación de maquinaria y equipo. Específicamente, los bienes intermedios y de capital estuvieron libres de gravamen. Con ello se facilitó la importación de esos bienes, necesarios para el crecimiento industrial.

Durante el proceso de industrialización, que comprendió un periodo largo de más de tres décadas, la economía mexicana presentó altas tasas de crecimiento. Por ejemplo, de 1940 a 1970, la economía creció 6.6 por ciento promedio anual. La manufactura, sobre la cual giró el proceso de sustitución de importaciones, fue el sector más dinámico con mayor peso en la economía, con un crecimiento de 8.2 por ciento promedio anual.

Entre los cambios estructurales del régimen de acumulación tenemos que, mientras que la agricultura disminuyó su peso relativo en la economía, la manufactura lo incrementó. Cabe señalar que la manufactura no fue capaz de absorber la mano de obra liberada por la agricultura. "En 1940, el sector agrícola empleaba el 65 por ciento de la fuerza de trabajo de México y constituía más del 23% del producto nacional bruto; tres décadas más tarde, empleaba menos de la mitad de la fuerza de trabajo y contribuía en 16 por ciento al producto nacional agregado. En contraste, las actividades manufactureras elevaron su participación

en el producto interno total, de 17.8 por ciento al 26 por ciento y empleaban más del 16 por ciento de la fuerza de trabajo” (Ibíd., 1971: 57).

Las especificidades del proceso de industrialización de México reflejan y profundizan las relaciones de integración y/o dependencia económica con Estados Unidos:

a) Los avances y limitaciones de la industrialización en nuestro país se pueden observar al analizar la estructura de la producción manufacturera. De acuerdo con la estructura por tipo de bienes, tenemos que en 1970 la producción de bienes de consumo no duradero representó el 53.3% del total de la producción manufacturera; la producción de bienes intermedios el, 30.3%; la producción de bienes de consumo duradero, el 12.3%, y, por último, la producción de bienes de capital, el 4% (González Casanova, 1979: 43). El rezago de la producción de bienes de capital expresa el estancamiento del desarrollo de una base tecnológica propia, incluso la falta de modernización y de un verdadero desarrollo integral endógeno del complejo industrial. Además, ha sido uno de los factores principales de la generación de algunos desequilibrios, del sector externo entre otros, y de la elevación del grado de dependencia económica.

b) El rezago de la producción de bienes de capital en términos de su participación en la producción manufacturera y el aumento de las importaciones de esos bienes -necesarios para el crecimiento económico- nos indican que el proceso de sustitución de importaciones no se completó, quedó trunco. En 1940 el 23 por ciento de las importaciones correspondía a los bienes de consumo; en 1967 bajó a 15 por ciento. Por su parte, la participación de las importaciones de bienes de capital se elevó del 35 por ciento en 1940 al 46 por ciento en 1967 (Hansen, 1971: 79). De lo anterior se desprende también que una de las características del complejo industrial fue el fortalecimiento de su integración externa.

Aún más, tenemos que durante el periodo 1940-1970 México presentó una fuerte integración o dependencia comercial con Estados Unidos: el 70% de las



exportaciones se dirigió a Estados Unidos y 79.3% procedió de ese país (Dussel Peters, 1997: 127).

c) La participación del capital extranjero en la determinación de las particularidades del proceso de industrialización y del régimen de acumulación fue fundamental. De 1950 a 1970 aumentó significativamente el flujo de capital extranjero. El valor de la inversión extranjera directa (IED) en México ascendió de 566 millones de dólares en 1950 a 2,822 millones de dólares en 1970, registrando en promedio una tasa anual de crecimiento de 8.4 por ciento. Además, el capital extranjero se orientó al sector más dinámico de la economía, a la manufactura. La IED en ese sector se elevó de 147 millones de dólares en 1950 a 2,082 millones de dólares en 1970, ello significa un ritmo de crecimiento promedio de 14.2 por ciento anual (Sepúlveda, 1973: 5).

Para 1970, los productos más destacados del sector manufacturero fueron: motores de combustión interna, partes y refacciones automotrices, tractores, bicicletas y motocicletas, equipos para la construcción, herramientas, compresoras y bombas, equipos para radio y comunicación, implementos agrícolas, cadenas de uso industrial, química y petroquímica, equipo y accesorios eléctricos, máquinas y equipo de oficina. Es paradójico el hecho que casi el 100% de esos artículos los producían empresas extranjeras (Sepúlveda, 1974: 28).

Dieter Senghaas, en su libro APRENDER DE EUROPA, deja claramente apuntado que para el proceso de madurez de las sociedades capitalistas se requerían posibilidades favorables de acumulación y una demanda interna en expansión. En ese sentido, es conocido que en México no se logró arribar a la madurez. Sin embargo, para alcanzar los elevados niveles de crecimiento económico se tuvo que presentar esa conexión. En efecto, durante el periodo 1940-1970 aumentó significativamente el coeficiente inversión/PIB del 7% en 1940, 15% en 1954 y 20% en 1970 (Dussel Peters, 1997: 130-131) y el mercado interno se expandió. La expansión del mercado interno se basó en los aumentos salariales de un segmento de la población urbana trabajadora en crecimiento. Veamos:

“Aboites (1989:98ss.) establece que el coeficiente entre el incremento de salarios reales y el incremento de productividad fue relativamente estable a lo largo del periodo 1946-1970 para la manufactura, reflejando la creciente importancia de este sector urbano para el modelo de crecimiento endógeno.

La distribución del ingreso entre 1950 y 1968 se deterioró para el 40% más pobre de la población y para el 5% más rico, el resto de los deciles medios, incluyendo parte de la clase urbana con empleo formal, tuvo la capacidad de incrementar significativamente su participación en el ingreso total. Por otra parte, los ingresos fueron significativamente más elevados en las zonas urbanas que en las rurales durante el periodo 1950-1970” (Ibíd, 1997: 130-131).

A mediados de la década de los 60 se empezaron a agudizar los desequilibrios externo, financiero y productivo:

a) Déficit comercial y de cuenta corriente. El déficit en la balanza comercial de 30.5 millones de dólares en 1946 se elevó a 1,210.9 millones en 1970. Por su parte, el déficit en la balanza de cuenta corriente de 23.8 millones de dólares en 1944 ascendió a 596 millones en 1968 (Ibarra, 1970: 135). El déficit comercial estuvo relacionado fundamentalmente con las crecientes necesidades de importación de bienes de capital y con el descenso del crecimiento de las exportaciones agrícolas, reduciendo su participación como principal fuente de divisas. La contribución de las exportaciones agrícolas en el total de las exportaciones descendió del 51% en 1950 a 38% en 1970<sup>4</sup> (Dussel Peters, 1997: 127).

b) Deuda pública externa. El endeudamiento público de 506.2 millones de dólares en 1950 se elevó a 2,500.0 millones en 1968. Además, el efecto del

---

<sup>4</sup>“La industria incrementó su participación en el total de las exportaciones de 7.0% en 1950 a 37.0% en 1970. Villarreal (1988) muestra que las exportaciones manufactureras crecieron continuamente a partir de 1950, con una tasa de crecimiento promedio anual de 15% y 12.8% para 1950-1960 y 1960-1979, respectivamente” Dussel Peters, Enrique, *La economía de la polarización*, Editorial Jus, México, 1997, p.127.

endeudamiento sobre el crecimiento de la economía se restringía cada vez más debido al incremento de los pagos por préstamos externos. “Los intereses y amortizaciones pasaron del 6.8% al 25.3% de los ingresos en cuenta corriente entre 1950 y 1967” (Ibarra, 1970: 136).

c) Rezago del sector agrícola y, como ya se mencionó, de la producción de bienes de capital.<sup>5</sup> De 1940 a 1970 el crecimiento de la agricultura presentó una tendencia descendente: en los primeros diez años creció en 8.2 por ciento promedio anual, durante los siguientes diez años aumentó 4.3 por ciento promedio anual y los diez últimos años, 4.0% promedio anual (Hansen, 1971: 57).

Paralelamente a la agudización de los desequilibrios de la economía y a las nuevas condiciones internacionales -shock petrolero de 1973- el gobierno implementó -aproximadamente de mediados de la década de 1960 hasta 1982- algunas modificaciones en la estrategia económica sin abandonar sus rasgos esenciales. Los cambios en la política económica se orientaron a fortalecer la industria petrolera, las exportaciones de manufacturas y avanzar en la sustitución de importaciones, en especial de bienes de consumo duradero y de capital. Entre las modificaciones más importantes en la estrategia económica tenemos las siguientes:

- a) Concentración de la inversión gubernamental en la industria petrolera y petroquímica. La mitad del total de la inversión pública y el 30 por ciento de la deuda externa se dirigieron a las industrias antes mencionadas (Dussel Peters, 1997: 135).
- b) La inversión pública desplazó a la inversión privada en ser la principal fuente de acumulación de capital. La inversión pública se incrementó en el periodo 1970-1975 de 6.8% del PIB a 10.9%, lo que equivalía a 56% del total de las inversiones (Ibíd, 1997: 136).

---

<sup>5</sup> “Cuando las condiciones generales para una modernización del agro y la industrialización que sobre ella se edificaba eran negativas, entonces, tampoco los factores particulares que -en otros casos hubieran podido estimular el desarrollo- lograron contribuir a que una sociedad y una economía llevaran a cabo un despegue de desarrollo”. Senghaas, Dieter, *APRENDER DE EUROPA. Consideraciones sobre la historia del desarrollo*, Editorial Alfa, Barcelona/Caracas., p. 115.

c) Como incentivos para fomentar las exportaciones manufactureras se instituyeron los Certificados de Devolución de Impuestos (Cedis, 1971), que reintegraban los impuestos indirectos sobre productos e insumos importados; se creó el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex, 1963) para proporcionar crédito a las exportaciones; se fortalecieron los programas automotriz (1972) y de maquiladoras (a partir de 1965).

d) Se derogaron la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV de la Tarifa General de Importaciones, que facilitaba la importación de bienes de capital, por lo que si se quería producir internamente esos bienes, era factible suprimirla.

e) Se creó el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (Fonei) orientado a fortalecer la sustitución de importaciones por medio de créditos operativos y de riesgo.

f) Las industrias de bienes intermedios y unas cuantas de bienes de capital contaron con una tasa efectiva de subsidio promedio de cerca de 25% y 79%, respectivamente, que contrastó con una tasa negativa para la industria de procesamiento de alimentos (Ibíd, 1997: 138).

g) Otra de las medidas para fortalecer el capital privado nacional fue el establecimiento de la Ley de Inversión Extranjera (1973), que restringía la participación de los inversionistas extranjeros e incluía una limitación de 49% a la propiedad de los inversionistas extranjeros (Ibíd, 1997: 136).

h) La industria se mantuvo protegida, aunque se sustituyeron las licencias de importación por aranceles.

i) Sin embargo, la política cambiaria se basó en mantener sobrevaluado el tipo de cambio, por lo que las medidas encaminadas a elevar las exportaciones manufactureras y a sustituir importaciones no tuvieron el efecto deseado. Cabe señalar, la relevancia de la sobrevaluación en la limitación de las exportaciones.

Durante el periodo 1960-1970, pese a la agudización de los desequilibrios productivo y de cuenta corriente, el crecimiento de la economía no se afectó, incluso ascendió. Frente a las expectativas económicas favorables, la

vulnerabilidad de las economías desarrolladas por el colapso del sistema de Bretton Woods y el *shock* petrolero internacional y la viabilidad de la explotación y exportación de petróleo ocasionada por el propio *shock* petrolero hicieron factible una afluencia masiva de capital de préstamo - privado y público- a nuestro país.

El régimen de acumulación dependió crecientemente del capital de préstamo externo<sup>6</sup> -que fue fácilmente asequible- y del aumento de la inversión pública, que en parte fue financiada por los propios préstamos externos y los ingresos petroleros (1977-1981), para mantener las elevadas tasas de crecimiento económico. Durante el periodo 1970-1981, la tasa de crecimiento promedio anual del PIB nacional y manufacturero fue de 6.7% y 9.4%, respectivamente (Ibíd, 1997: 136).

No obstante las elevadas tasas de crecimiento del sector manufacturero, su participación en el PIB total y en el empleo no varió mucho, con 21.6% y 13.4% para 1970 y 21.7% y 11.9% para 1981, respectivamente. Con relación a la estructura del sector manufacturero, un hecho relevante es el aumento significativo de la participación de los bienes de capital. Los bienes de consumo final sólo representaron 47% del PIB en 1975, mientras que la participación de los bienes intermedios y los bienes de capital ascendió a 32% y 21%, respectivamente (Ibíd, 1997: 139).

Durante el periodo 1970-1981 se agudizó mucho más el desequilibrio externo<sup>7</sup>. La balanza comercial y la cuenta corriente presentaron un déficit acumulado de 52.1 y 28 mil millones de dólares, respectivamente, siendo el sector privado el que más contribuyó al déficit comercial con 34 mil millones de pesos. El déficit comercial se relaciona, por el lado de las importaciones, con las necesidades de tecnología e insumos necesarios para sostener el crecimiento

---

<sup>6</sup> “Para 1970 la deuda externa de México ascendía a 5.97 mil millones de dólares - de la cual correspondía 61% del total al sector privado- y se incrementó por encima de los 70 mil millones en 1981, con pagos del servicio de la deuda externa de 12.7 mil millones”. Dussel Peters, Enrique, Op.Cit., p.135.

económico –el sector privado participaba con 70% de las importaciones- fortalecida por el abaratamiento de las importaciones por la sobrevaluación del tipo de cambio y, por el lado de las exportaciones, a pesar del significativo aumento internacional del precio del petróleo y de las exportaciones petroleras,<sup>8</sup> éstas no pudieron contrarrestar el creciente aumento de las importaciones<sup>9</sup>; con la reducción de las exportaciones agrícolas ocasionada por el descenso en los términos de intercambio de materias primas y bienes agrícolas y al limitado ascenso de las exportaciones manufactureras -si lo comparamos con el aumento de las importaciones- a causa del encarecimiento de las exportaciones por la sobrevaluación del tipo de cambio. Las exportaciones manufactureras aumentaron de 2,100 millones de dólares en 1977 a 3,400 millones en 1981.

Una de las principales restricciones del régimen de acumulación fue el limitado desarrollo tecnológico nacional. La falta de difusión y de generación de tecnología interna y de la producción de los bienes asociados a ella permitió que se dependiera cada vez más de ese tipo de importaciones y determinó la falta de competitividad internacionalmente, siendo ésta una de las principales causas del limitado crecimiento de las exportaciones manufactureras.

En suma, el desequilibrio externo está estrechamente asociado al pobre desarrollo tecnológico nacional.

Por otra parte, para financiar el creciente déficit de cuenta corriente se recurrió al endeudamiento externo<sup>10</sup> y se dependió de los ingresos petroleros. A la vez, el sobreendeudamiento externo estaba respaldado por los elevados ingresos petroleros. Por ejemplo, las exportaciones petroleras generaron ingresos de 31.9 mil millones de dólares en el lapso de 1977 a 1981.

---

<sup>7</sup> “En el lapso 1981-1982 el déficit comercial y de cuenta corriente hicieron explosión, cuando se acumularon 28.4 y 16.4 mil millones de dólares para el periodo, respectivamente”. *Ibíd.*, p. 140.

<sup>8</sup> El petróleo representó el 72.5% del total de las exportaciones en 1981.

<sup>9</sup> Las importaciones aumentaron de 5.7 mil millones de dólares en 1977 a 23.9 en 1981.

<sup>10</sup> Entre 1979 y 1981, la deuda externa total de México se incrementó de 35.5 mil millones de dólares a 78.22, de los cuales 24.9 correspondían a deuda de corto plazo. *Ibíd.*, p. 141.

De lo anterior se infiere que el régimen de acumulación se sostenía por los ingresos petroleros, por lo que se le ha dado en llamar “economía petrolizada”. La economía mexicana se volvió más vulnerable y dependiente de *shocks* externos.

En efecto, el descenso de los precios internacionales del petróleo, la fuga de capitales –de 9 y 6.8 mil millones de dólares en 1981 y 1982 y una estimada total de 32.7 mil millones de dólares- y las crecientes tasas de interés provocaron la “crisis de deuda” de 1982.

---

## **Capítulo 3**

### ***Política económica de fomento a las exportaciones de manufacturas durante el periodo neoliberal, 1983-2002***

Después de la crisis de la deuda de 1982, el gobierno instrumentó una nueva estrategia económica, basada en tres aspectos fundamentales: liberalización comercial, privatización estatal y ampliación de la inversión extranjera. Como parte de esa estrategia económica se aplicó una política de fomento a las exportaciones, en especial manufactureras. Con ese propósito se realizaron transformaciones importantes en la política de comercio exterior, la política industrial, la política financiera y la política cambiaria. A continuación señalaré algunos de esos cambios.

#### **3.1 Política de comercio exterior**

La nueva política de comercio exterior se sustentó en los siguientes aspectos: apertura comercial y fortalecimiento de las relaciones económicas internacionales.

*a) Apertura Comercial*<sup>11</sup>. Con la apertura comercial, el gobierno “buscaba” elevar la eficiencia y productividad de la economía y con ello fortalecer

---

<sup>11</sup> Al respecto, en el Plan Nacional de Desarrollo de los diferentes gobiernos, se señala lo siguiente: “Racionalizar gradualmente la protección de los diferentes sectores para eliminar ganancias indebidas que inciden negativamente en el bienestar de los consumidores y lograr así una mayor integración industrial y competitividad de nuestros productos”. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, p. 120. “Al mismo tiempo, hemos llevado adelante una cuidadosa apertura de nuestra economía a la competencia comercial, a la eficiencia de las empresas, a la lucha por los mercados exteriores. Una economía cerrada, protegida e ineficiente es incapaz de satisfacer las necesidades de la población; además, nutre desigualdades y subsidia ganancias indebidas en demérito del interés general”. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, p. XIV. “En el intercambio de bienes y servicios habremos de contar con un mecanismo que permita alentar la creación de más y mejor empleo, promover una distribución más equitativa del ingreso y elevar la competitividad de nuestra economía. Por lo anterior, afianzaremos la apertura comercial de México y buscaremos suscribir nuevos acuerdos comerciales con otros países, de modo que aseguraremos el acceso de nuestros productos a mercados más dinámicos”. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, p. 137. “El crecimiento económico será estable y dinámico, estará estrechamente vinculado a la globalización y será capaz de aprovechar las herramientas que brinda la nueva economía. Los pilares de este crecimiento serán, entre otros: la extensión de los frutos de la apertura y de la competitividad a segmentos más amplios de la población”. Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, Área de crecimiento con calidad,



las exportaciones. Sin embargo, como veremos más adelante, no hay una relación directa positiva entre apertura comercial y productividad, como se apuntaba en el Plan Nacional de Desarrollo.

La apertura comercial consiste en la liberación de las importaciones y de las exportaciones, aunque resulta ser más importante la liberación de las importaciones. La apertura comercial se inició en 1983 y logró avances importantes hasta los primeros meses de 1988.

*i) Apertura de las importaciones.* La liberación de las importaciones consta en lo fundamental de los siguientes elementos: eliminación de permisos previos a la importación y desgravación arancelaria.

*Permisos previos a la importación.* De 1983 a 1985 se eliminaron los permisos previos de 7,100 fracciones arancelarias, de un total de 8,100, constituidas en parte por bienes intermedios y de capital. De 1986 a inicios de 1988 se eliminaron permisos de bienes importantes, por su participación en la producción, como son: alimentos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, autopartes, medicinas, equipos electrónicos, aparatos electrodomésticos, prendas de vestir, entre otros. Al final, quedó bajo control el 23% de la producción interna<sup>12</sup> (Ten Kate, 1989: 322, 325 y 326).

*Desgravación arancelaria.* En 1986 se cambió el nivel arancelario de 100% al de 50%. En ese mismo año, se redujeron los siguientes niveles: el de 50% bajó a 45%, el de 40% a 37%, el de 30% a 27.5%, el de 25% a 22.5% y el de 20% a 17.5%. Además, el nivel de 5% se eliminó. El promedio arancelario se redujo de 28.5 a 24.5 por ciento. En 1987 el nivel máximo se redujo a 40% y la media arancelaria bajó a 22.7 por ciento. En ese mismo año, la tasa máxima cambió a 20% *ad valorem*.<sup>13</sup> El promedio arancelario fue de 11.8 por ciento (Ibíd, 1989: 326).

---

Introducción, pp. 1 y 2.

<sup>12</sup> Los bienes que quedaron bajo control fueron: productos agrícolas, el petróleo crudo, los derivados del petróleo y automóviles. Es importante señalar que en la división de autopartes se eliminaron los permisos pero aumentaron los aranceles.

<sup>13</sup> “Los niveles son 0, 5, 15 y 20 por ciento, dependiendo de la existencia de la fabricación nacional, capacidad de abastecimiento y naturaleza de los bienes que se importan, entre otros criterios. Mediante el decreto del 11 de enero de 1989 prácticamente quedaron tres niveles: 10, 15 y 20 por ciento.” Ortega Gómez, Armando F., “El sistema *antidumping* mexicano: factor crítico de la apertura comercial”, en

Por su parte, el arancel promedio ponderado llegó a 2.7 por ciento. Además, se eliminaron los aranceles de nación más favorecida de 1,658 productos, entre los que se encuentran insumos y maquinaria utilizados en los sectores agrícola, químico, eléctrico, electrónico, textil y editorial.

Cabe destacar que las industrias farmacéutica, automotriz y de la microcomputación –industrias dominadas por capital extranjero- se mantuvieron protegidas. Incluso, el TLCAN fijó fechas para eliminar los aranceles, automotriz (2003) y microcomputación (2007)<sup>14</sup>.

La Organización Mundial del Comercio expuso en el examen de la política comercial de México de 1997 algunos elementos de desacuerdo que tienen actualidad, en materia de protección comercial, concluyendo que no había finalizado el proceso de liberalización comercial. Entre esos elementos están los siguientes:

- “México mantiene medidas de apoyo a las exportaciones, principalmente de manufacturas, que se eliminarán gradualmente de acuerdo con el TLCAN, pero no necesariamente sobre una base de nación más favorecida (NMF).
- La industria del automóvil sigue afectada por los residuos de la anterior política de sustitución de importaciones.
- El cambio más importante en el uso de los aranceles ha sido la aplicación de nuevas preferencias regionales, que han reducido el promedio de los aranceles ponderados en función del comercio, pero al mismo tiempo han ampliado la diferencia entre el promedio simple NMF (13.2 por ciento) y los tipos preferenciales (por ejemplo, las importaciones de Estados Unidos están sometidas a un arancel

---

*Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 3, México, marzo de 1989, p. 207.

<sup>14</sup> “Las negociaciones del TLC tuvieron un fuerte impacto sobre el contenido nacional y las disposiciones y requisitos comerciales del sector automotriz y de autopartes. En cuanto al valor agregado nacional, de 34% hasta 1998, éste disminuirá hasta un 29% en 2003 y desaparecerá por completo en el año 2004 para ser sustituido por un valor agregado regional. Asimismo, en el año 2003 se eliminarán todos los requisitos comerciales para la industria automotriz y de autopartes establecidas en México, aunque se permitirá la libre importación de autos usados hasta el año 2018. Además, en la industria de la microcomputación fueron eliminados los requerimientos de contenido nacional a inicios de 1990”. Dussel Peters, op. cit. p. 183.

medio del 4.2).

- A resultas de la Ronda de Uruguay, México redujo el tipo máximo consolidado de los aranceles aplicados a las manufacturas del 50 al 35 por ciento; no obstante, este arancel es todavía más del doble del nivel medio de los derechos que actualmente se aplican”.<sup>15</sup>

ii) *La apertura de las exportaciones*. La liberación de las exportaciones consiste en la eliminación de permisos previos a la exportación y la desgravación de impuestos a la exportación.

*Permisos previos a la exportación*. En 1987 disminuyó considerablemente el número de fracciones sujetas a permiso. Por ejemplo, la cobertura de permisos sobre la producción en 1980 era de 49.6% y bajó a 24.8% en 1987 (Ten Kate, 1989: 329).

*Desgravación de impuestos a la exportación*. De 1984 a 1987, la cobertura de los impuestos a la exportación alcanzó el mínimo. Por ejemplo, en el último año, el impuesto promedio ponderado con la producción fue de 0.5% (Ibíd, 1989: 329).

### *Apertura comercial y productividad*

México abrió su economía a la competencia del mercado externo. Sin embargo, la apertura comercial no hizo más eficiente y productiva la economía, como lo afirmaban los diferentes gobiernos en el Plan Nacional de Desarrollo respectivo. Incluso el crecimiento de la productividad del trabajo no sólo no fue menor que cuando no había apertura, sino que cayó. De eso da cuenta lo siguiente: De 1940 a 1982, el producto promedio por trabajador creció a una tasa de 3.2%. A diferencia, de 1983 a 2000 el producto por trabajador cayó 0.1%. Por su parte, en el último periodo, la tasa de crecimiento promedio observada de la productividad del trabajo en las manufacturas fue ligeramente positiva 0.33%, aunque la tasa neta posiblemente haya sido del doble (Romero, 2003: 11 y 19). Aun así, siguió siendo mínima. No obstante, en los últimos seis años del periodo antes mencionado, la tasa de crecimiento promedio neta de la

---

<sup>15</sup>Organización Mundial del Comercio, *Exámenes de las políticas comerciales: primer comunicado de prensa, resumen del informe de la secretaría y del informe del gobierno*, México, octubre de 1997, p. 6.

productividad del trabajo en las manufacturas aumentó 3.4%, contribuyendo a la industria automotriz con el 25% (ver cuadro 1). Casualmente, la industria automotriz es una de las industrias más protegidas.

**Cuadro 1. México: Contribución de las primeras quince actividades manufactureras al crecimiento de la productividad neta del trabajo de la división manufacturera (crecimiento porcentual)**

CIU Denominación	1983	1984	1985	1983-1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000
56Automóviles	-0.42	0.67	0.61	<b>0.29</b>	0.50	-0.15	2.55	0.49	-0.24	0.46	1.95	<b>0.84</b>
11Carnes y lácteos	-0.08	-0.10	-0.03	<b>-0.07</b>	0.04	-0.11	-0.06	0.15	0.04	0.11	0.21	<b>0.06</b>
54Aparatos electrónicos	-0.10	0.09	0.19	<b>0.06</b>	0.11	-0.09	0.17	0.29	0.18	0.03	0.15	<b>0.12</b>
22Refrescos y aguas gaseosas	-0.03	-0.04	0.05	<b>-0.01</b>	-0.12	0.08	0.14	0.01	0.19	0.00	0.15	<b>0.10</b>
51Maquinaria y equipo no eléctrico	-0.13	0.10	0.10	<b>0.02</b>	0.15	-0.02	0.12	0.18	0.06	-0.10	0.14	<b>0.06</b>
39Jabones, detergentes y cosméticos	0.02	0.01	-0.04	<b>0.00</b>	0.00	-0.04	0.23	0.12	0.19	0.06	0.14	<b>0.12</b>
19Otros productos alimenticios	-0.14	-0.09	0.09	<b>-0.05</b>	-0.01	0.15	0.10	0.16	0.25	0.08	0.14	<b>0.15</b>
37Resinas sintéticas y fibras artificiales	0.09	0.14	0.04	<b>0.09</b>	0.02	0.26	0.21	0.09	0.14	0.13	0.12	<b>0.16</b>
46Industrias básicas de hierro y acero	-0.12	0.25	0.19	<b>0.11</b>	1.33	0.84	0.59	0.42	0.01	0.38	0.11	<b>0.39</b>
13Molienda de trigo	0.00	-0.01	0.04	<b>0.01</b>	-0.02	0.12	0.00	0.01	0.01	-0.06	0.09	<b>0.03</b>
50Otros metálicos excepto maquinaria	-0.02	0.01	0.05	<b>0.01</b>	0.04	0.02	0.37	0.14	0.00	0.07	0.09	<b>0.12</b>
40Otros productos químicos	-0.06	0.21	0.04	<b>0.06</b>	0.05	-0.02	0.14	0.18	0.18	0.13	0.08	<b>0.12</b>
26Otras industrias textiles	0.02	0.00	-0.07	<b>-0.02</b>	0.07	-0.01	0.06	0.07	-0.03	-0.04	0.08	<b>0.02</b>
12Frutas y legumbres	0.04	0.00	0.06	<b>0.03</b>	0.06	-0.05	-0.04	0.11	0.08	0.09	0.08	<b>0.05</b>
45Productos de minerales no metálicos	-0.08	-0.40	-0.02	<b>-0.17</b>	-0.05	0.17	0.28	0.04	0.05	0.12	0.08	<b>0.12</b>
Resto	0.35	1.66	1.35	<b>1.12</b>	1.48	1.08	2.41	0.84	1.03	0.45	0.18	<b>1.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>-0.6</b>	<b>2.9</b>	<b>2.7</b>	<b>1.7</b>	<b>3.6</b>	<b>2.2</b>	<b>7.3</b>	<b>3.3</b>	<b>2.1</b>	<b>1.9</b>	<b>3.8</b>	<b>3.4</b>

Fuente: José Romero y Alicia Puyana, *Apertura comercial, productividad, competitividad e ingreso: la experiencia mexicana, 1980-2000*, El Colegio de México, A. C., Centro de Estudios Económicos, Serie documentos de trabajo, núm. VI-2003, p. 21.

Además, no sólo no hubo un aumento generalizado de la productividad sino que también la brecha entre la productividad de Estados Unidos y de México se hizo más grande. De 1985 a 1990 fue mayor de 50% y en 1993 osciló alrededor de 50%; en contraste, en 1980 fue aproximadamente de 46% (Guzmán, 1997).

Entre los factores que han determinado la asimetría entre la productividad de Estados Unidos y de México ha sido el diferencial en la inversión en: capital fijo (maquinaria, fábricas y edificios); investigación y desarrollo; concepción e ingeniería; patentes y licencias; formación de capital humano; organización de la producción e investigación de mercados (Ibíd.,

1997: 184). Si tradicionalmente en México la inversión en esos rubros ha sufrido un fuerte rezago, a partir de 1983, con el abandono de la política de fomento, ¿qué se puede esperar?

**b) Relaciones económicas internacionales.** Con la finalidad de diversificar y fortalecer las relaciones económicas internacionales los diferentes gobiernos firmaron acuerdos comerciales regionales y bilaterales con diversos países. Además, México se incorporó a los organismos multilaterales de comercio.

México firmó acuerdos, de carácter regional y bilateral, de libre comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN -enero de 1994-), la Asociación de Estados del Caribe (AEC), la Unión Europea -el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM-2000)-, Japón y diferentes países de América Latina (Chile -1991-, Costa Rica, Bolivia, Colombia, Venezuela, entre otros). También participó en la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)<sup>16</sup> y del Plan de Desarrollo Regional Puebla-Panamá.

De acuerdo con la nueva política comercial del gobierno, nuestro país se adhirió en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y, posteriormente, en 1995, a la Organización Mundial de Comercio (OMC), en sustitución del GATT (Corona, 1996: 916). Además, ingresó a diversos organismos: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE -1994-) y al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC -septiembre de 1988-) (Sección nacional, 1989).

El resultado de la política comercial de los diferentes gobiernos, a pesar de la firma de numerosos acuerdos regionales y bilaterales, fue la profundización de la integración económica con Estados Unidos.

---

<sup>16</sup>Área de Libre Comercio de las Américas: Antigua, Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts, Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela. De la Reza A., Germán, "Diversificación comercial y pertenencia a múltiples acuerdos comerciales: el caso de México" en *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 4, abril de 2002, p 351.

Cabe destacar que se fortaleció el proceso de concentración de las exportaciones de México hacia Estados Unidos. En 1991 79.4% del total de las exportaciones de México se dirigió a Estados Unidos, en 1993, 83.0% y en el 2002, el 89% (ver cuadro 2).

**Cuadro 2. México: Exportaciones totales y a Estados Unidos, 1991-2002**  
(millones de dólares)

Años	Total	Tasa de crecimiento Anual	Estados Unidos	Tasa de crecimiento Anual	Estados Unidos/total %
1991	42,688		33,912		79.4
1992	46,196	8.2	37,420	10.3	81.0
1993	51,886	12.3	43,068	15.1	83.0
1994	60,882	17.3	51,855	20.4	85.2
1995	79,542	30.6	66,336	27.9	83.4
1996	96,000	20.7	80,541	21.4	83.9
1997	110,431	15.0	94,379	17.2	85.5
1998	117,460	6.4	103,096	9.2	87.8
1999	136,391	16.1	120,393	16.8	88.3
2000	166,455	22.0	147,686	22.7	88.7
2001	158,443	-4.8	140,296	-5.0	88.5
2002	160,763	1.5	143,048	2.0	89.0

a) Se incluyen las exportaciones de la industria maquiladora

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI.

México concentró aún más, y amplió su mercado externo con Estados Unidos, de ello da cuenta lo siguiente:

“Al hacer un balance sobre el TLCAN, el titular de la Secofi señaló que éste ha permitido a México constituirse como el socio comercial más dinámico de Estados Unidos, pues los envíos a este país se incrementaron 1,200% de 1993 a febrero de 1997, para representar 10% de ese mercado. Las exportaciones mexicanas a esa nación superan a las del Reino Unido y Alemania juntos, a las de Taiwán y Corea del Sur combinados, o a las totales del resto de América Latina” (Sección nacional, 1989: 448).

La mayor integración económica entre México y Estados Unidos se

revela también en el incremento de las relaciones comerciales entre las empresas transnacionales estadounidenses con sus filiales en México. Veamos al respecto:

“Del comercio México-Estados Unidos en el marco del TLCAN, 27% es intraempresa. México es el país latinoamericano con la más alta concentración de su comercio exterior en las transnacionales, siete puntos porcentuales por arriba del promedio general de la región (20%)” (Corona, 1996: 916).

Reafirmando lo anterior:

“En el año 2000 el 63.3% del total de las exportaciones manufactureras de México eran realizadas por empresas con IED (61% de las exportaciones de maquila y 66.3% de las no maquiladoras). De estas inversiones, cerca de dos tercios provienen de los EUA” (Romero, 2003: 6).

Ahora bien, entre los estudiosos del tema hay quienes afirman que TLCAN impulsó el fuerte aumento de las exportaciones de manufacturas (Lederman, 2004 y Moreno-Brid, 2006), otros basados en estudios econométricos concluyen que no tuvo un impacto significativo (Blecker, 2005; Krueger, 1998 y Pacheco-López, 2004) (Moreno-Brid, 2006: 104). Me sumo a estos últimos, ya que para que el TLCAN tuviera la importancia que se le atribuye debería contener algún o algunos elementos que fueran clave para el fomento de las exportaciones de manufacturas, sin embargo, no los hubo. Veamos:

“El TLCAN con el compromiso de eliminar progresivamente, a lo largo de los diez años siguientes, las tasas arancelarias, las barreras no arancelarias al comercio intra regional y las restricciones sobre la entrada de la IED (Secofi, 1994). El nuevo régimen comercial no incluyó ningún nuevo incentivo para las exportaciones, más allá de la exención de aranceles para las importaciones temporales –permitidos entonces para la industria maquiladora-, los reembolsos arancelarios y el programa Altex –rápido reembolso del impuesto al valor agregado- (Ros, 1993)” (Moreno-Brid, 2006: 99).

### **3.2 Política industrial**

En general, la política industrial se orientó a cubrir los requerimientos para la exportación de las grandes empresas, fundamentalmente transnacionales. La cual se centró en la eliminación o reducción de aranceles para la importación de insumos, maquinaria y equipo y en la simplificación administrativa. Se eliminaron los subsidios -tasas de interés preferenciales-, las medidas de protección comercial y de reducción de impuestos<sup>17</sup>(Moreno-Brid, 2006)

En ese sentido, durante el periodo de estudio los programas sectoriales prioritarios siguieron siendo los de la industria automotriz, la computación, la electrónica y la farmacéutica. Lo más significativo de los programas es que incluían una elevada protección comercial (incluso en 2006 se mantuvieron los cupos de importación de vehículos) y se suprimieron los permisos y aranceles de las importaciones de insumos, maquinaria y equipo (Fox Quesada, 2006: 181).

Los programas más importantes instrumentados por la Secofi, por la cobertura que han tenido, que forman parte de la política llamada “horizontal” - porque aparentemente involucra a todas las empresas exportadoras de manufacturas- como el Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación (Pitex-1985) y el Programa para las empresas altamente exportadoras (Altex-1986) fueron diseñados a la medida de las necesidades de las grandes empresas, fundamentalmente transnacionales. El Pitex consistió en que exportadores de manufacturas importen mercancías sin pago de aranceles, del impuesto al valor agregado –IVA-y de eventuales cuotas compensatorias –antidumping y antisubvención- para producir artículos de exportación con el requisito de exportar 10% de la producción. En 1992 la empresas incorporadas al programa Pitex representaban 53.7% de las exportaciones manufactureras (en 2005 representaban 80.4%<sup>18</sup>), concentradas en productos metálicos, maquinaria y equipo, que representaba 62.7% del total

---

<sup>17</sup>Aunque, a partir de 2001 en general se redujo la tasa máxima del impuesto sobre la renta (ISR), de 40% en 2001 a 29% en 2006. Sexto informe de gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, 2006, p. 448.

<sup>18</sup>Ibíd, p.168.



de las exportaciones y 98.4% de las importaciones bajo Pitex. Los sectores automotriz y de autopartes fueron los principales beneficiarios del programa, representando 50% de las exportaciones bajo Pitex. El Altex consiste en la devolución inmediata del saldo a favor del IVA, ya que las empresas pagan IVA por los insumos que consumen pero no reciben IVA por las exportaciones. En 1993 se registraron 714 programas Altex, representando 32.8% de las exportaciones manufactureras (Dussel Peters, 1997: 184).

Ambos programas Pitex y Altex disminuyeron los costos y por tanto los precios de las exportaciones. Si bien, los efectos de esos programas en las exportaciones de manufacturas fueron relativamente marginales, es un hecho que sin ellos no se hubiera inducido a exportar. Además, cabe señalar que en los últimos años del periodo de estudio la sobrevaluación del peso también incidió en la disminución de los precios de las importaciones de bienes intermedios y de capital y, por tanto, en los costos y los precios de las exportaciones, debido al alto contenido importado de las mismas.

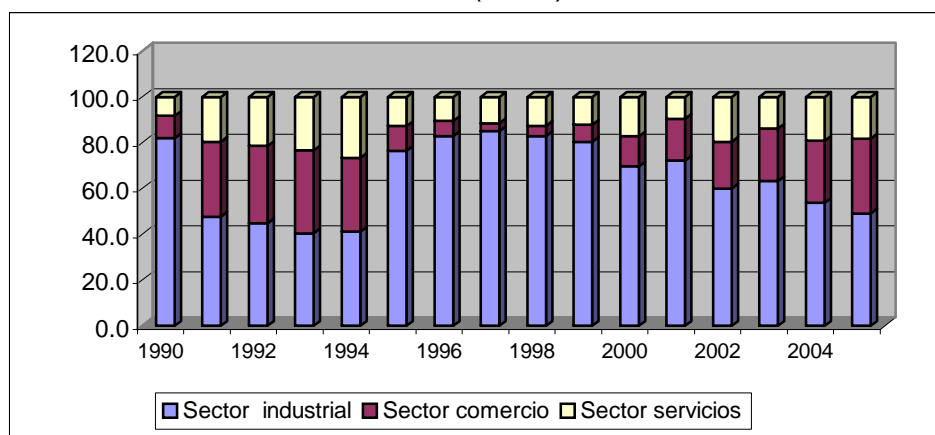
Por otro lado, es difícil suponer que las grandes empresas, en especial las transnacionales, no cuenten con sus propios mecanismos de financiamiento, de desarrollo tecnológico y de comercialización, aunque algunas recibieron apoyo financiero por parte del Bancomext y Nafin. Por lo que no son afectadas sustancialmente por las políticas "horizontales" -entre las que se destaca, por su importancia, la financiera- aplicadas por Nafin y el Bancomext.

Nafin abandonó la política de fomento industrial ya que operó fundamentalmente como banco de segundo piso, es decir, obtiene y canaliza sus recursos financieros a través de diversos intermediarios financieros y no trata directamente con el público, y los créditos que otorgó fueron con tasas de interés del mercado nacional.

De 1990 a 1994 del total de crédito de segundo piso otorgado por Nafin el canalizado al sector industrial tuvo una tendencia descendente. Sin embargo, después de la crisis de diciembre de 1994 tendió a aumentar para volver a descender a partir de 1999. Aunque, se puede decir que en general de 1990 a 2005 el sector industrial obtuvo más financiamiento que los otros sectores (ver

gráfica 1).

**Gráfica 1. México: Crédito de segundo piso\* otorgado por Nafin a las actividades empresariales por sector, 1990-2005**  
(en %)

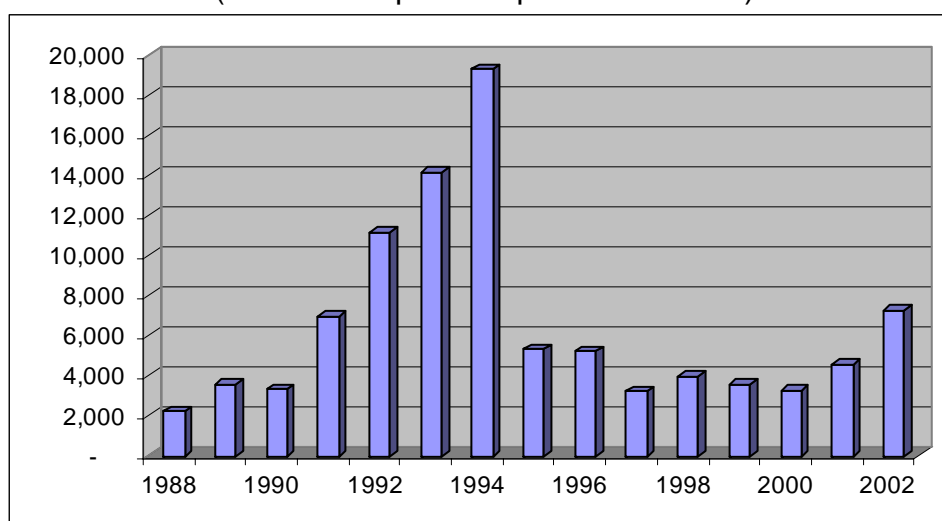


Fuente: Elaboración propia con base en el Sexto informe de gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, 2006.

\*De 2000 a 2005 el 95%, en promedio, del crédito al sector privado industrial fue de segundo piso. De acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el crédito de segundo piso total no puede ser menor al 80%.

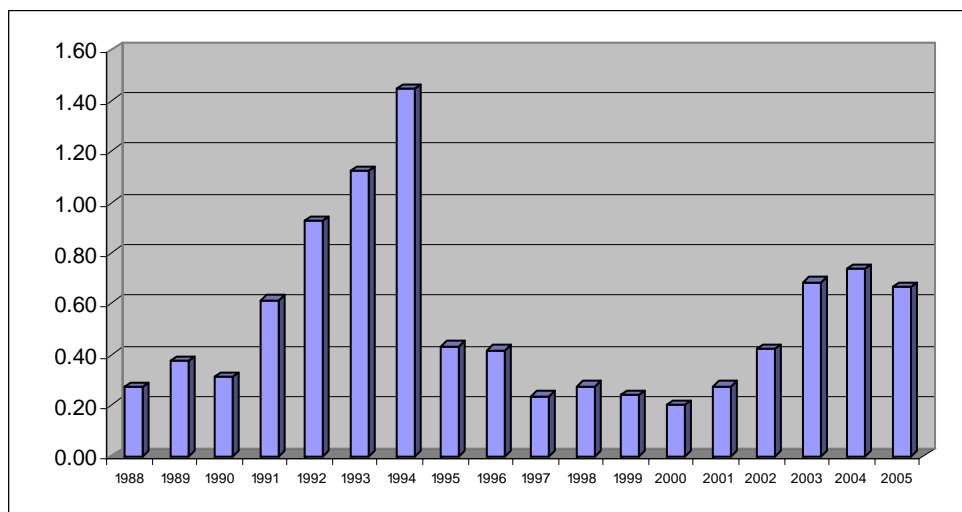
De 1991 a 1994 el crédito de segundo piso otorgado por Nafin a la industria mantuvo una tendencia ascendente. Sin embargo, a partir de la crisis de diciembre de 1994 presentó un fuerte descenso para lograr una débil recuperación a partir de 2001, el cual se canalizó fundamentalmente a la micro, pequeña y mediana empresa (ver gráficas 2, 3 y 4).

**Gráfica 2. México: Créditos de segundo piso otorgados por Nafin al sector privado industrial, 1988-2002**  
(millones de pesos a precios de 1993)



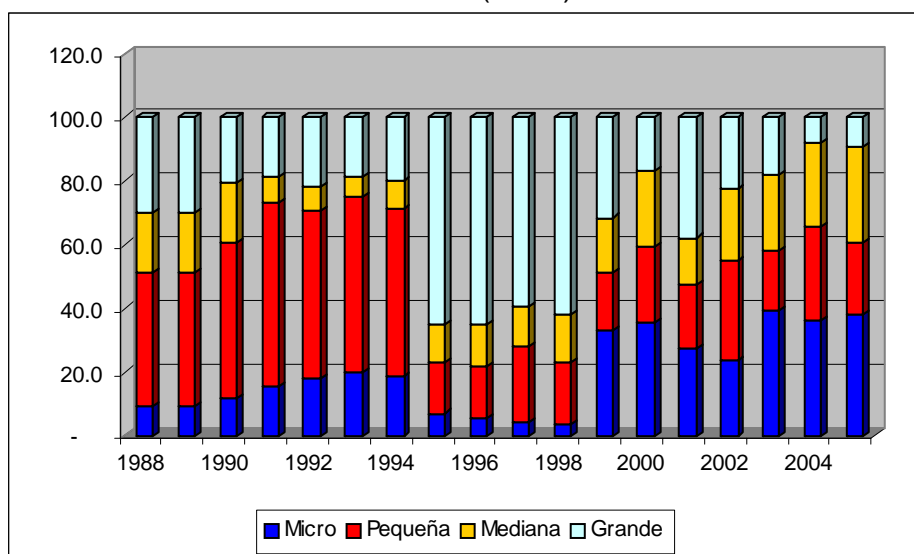
Fuente: Elaboración propia con base en el Sexto informe de gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, 2006.

**Gráfica 3. México: Créditos de segundo piso otorgados por Nafin al sector privado industrial, 1988-2005**  
(porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en el Sexto informe de gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, 2006.

**Gráfica 4. México: Créditos de segundo piso otorgados por Nafin al sector privado industrial por tamaño de empresa**  
(en %)



Fuente : Elaboración propia con base en el Sexto informe de gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, 2006.

El Bancomext también operó principalmente como banco de segundo piso y la tasas nominales de interés se determinaron por el mercado internacional. EL banco obtiene fondos con la tasa *Libor* más 1%, el cual pasa

los fondos a los intermediarios de primer piso con tasas *Libor* más 1.5% y 3%. A su vez, estos intermediarios agregan cuatro puntos porcentuales.

De lo anterior se desprende que posiblemente las empresas transnacionales obtienen créditos más baratos (en el mejor de los casos con la tasa *Libor* simple, es decir, 5.5% a 7.0% menos) que las empresas nacionales. Cabe señalar que las tasas de interés internacionales son más bajas que las nacionales.

A partir de 1990 se ampliaron los programas sectoriales con el objetivo de elevar la competitividad industrial y poder competir en el ámbito internacional. En 1992 la Secofi presentó nuevos programas sectoriales o “matrices industriales” que contemplaban a 34 actividades manufactureras<sup>19</sup>. En que consisten las “matrices industriales”: las cámaras empresariales presentan un diagnóstico de los problemas de sus ramas (abastecimiento de maquinaria e insumos, capacitación y desarrollo tecnológico, financiamiento, comercio exterior -aranceles, prácticas desleales-, medio ambiente y compras del sector público), y se elabora una matriz en la que se establecen los compromisos de la Secofi y las cámaras empresariales para solucionar los problemas detectados (Dussel Peters, 1997: 184). En 1996, durante el gobierno de Zedillo (1994-2000) se presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice), a partir del cual Nafin y Bancomext seleccionan los sectores prioritarios con base en su potencial de exportación y elaboran el diagnóstico de los problemas de esos sectores y junto con los empresarios se establecen las acciones para su solución. Se seleccionó a los sectores: textil, calzado, automotriz, eléctrico-electrónico, siderurgia, petroquímica, aparatos eléctricos y elaboración de productos enlatados. En el 2000 se ampliaron nuevamente los programas sectoriales (Prosec) –ciertas industrias fueron clasificadas en 22 sectores-. Durante el gobierno del presidente Fox (2001-2006) se promovieron programas, con las mismas características que los anteriores, de los siguientes sectores: automotriz, electrónica, software,

---

<sup>19</sup> “Estos programas incluyen, entre otras, las siguientes actividades: piel y calzado, farmacéuticos, bienes de capital, química, plásticos y hule, textiles y prendas de vestir, juguetes, manufacturas eléctricas, aluminio, vidrio, chocolates, dulces y goma de mascar”. Dussel Peters, op. cit., p. 184.

aeronáutica, textil, agricultura, maquiladoras, productos químicos, cuero y zapatos, turismo, comercio y construcción (Moreno-Brid, 2006: 101-102).

En general, la política industrial –sectorial, “horizontal” o ambas- se orientó a cubrir los requerimientos para exportar de las grandes empresas, fundamentalmente transnacionales. Es ilustrativo que en la mayoría de los programas sectoriales se incluyen a las industrias dominadas por empresas transnacionales: automotriz, electrónica, computación y farmacéutica.

La política sectorial también se centró en la eliminación o reducción de aranceles para la importación de insumos, maquinaria y equipo y en la simplificación administrativa. Como se mencionó al inicio, se eliminaron los subsidios -tasas de interés preferenciales-, las medidas de protección comercial y de reducción de impuestos. Esa política agudizó los vacíos tecnológicos, debilitó los sistemas nacionales de innovación, profundizó la carencia de recursos financieros a largo plazo y la escasez de inversión en México para modernizar la maquinaria y equipo (Moreno-Brid, 2006).

Los programas Pitex, Altex y sectoriales, y la eliminación gradual del porcentaje de contenido local (se sustituye por un contenido regional) para las exportaciones -automotrices, autopartes y computación- fijado por el TLCAN tuvieron dos efectos importantes: el aumento excepcional de las importaciones de bienes intermedios y el fortalecimiento de la desintegración industrial.

En los últimos veinte años, aproximadamente cada sexenio, se presentaron programas de política industrial, con los mismos lineamientos generales, con el objetivo de elevar la competitividad de la planta productiva para competir en el ámbito internacional. Sin embargo, es un hecho que no se elevó, sino que disminuyó la competitividad industrial -entendida como eficiencia o productividad- con excepción de la industria automotriz, industria dominada por empresas transnacionales.

Ahora bien, la estrategia exportadora consta de dos etapas:

- 1) La primera consiste en la exportación directa de las grandes empresas, en especial de las transnacionales estadounidenses.
- 2) La segunda, en la exportación directa e indirecta de las pequeñas y medianas empresas, en especial transnacionales estadounidenses.

En el mejor de los casos, el objetivo es que México se especialice en principio en los sectores, automotriz, electrónica, software, textil, cuero y zapatos, y turismo; con inversión mayoritariamente estadounidense.

### ***3.3 Política financiera***

Durante el periodo de estudio hubo diversos cambios en la estructura financiera. Se crearon nuevos mecanismos de financiamiento y de fomento a las empresas exportadoras. Entre los principales instrumentos financieros, es de destacar el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

#### ***Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex)***

En 1983, Fomex era el principal instrumento financiero para el fomento a las exportaciones. Poco después, en 1990 se integra al Bancomext.

Fomex creó nuevos mecanismos de financiamiento, como los créditos directos a los importadores de productos mexicanos, abrió líneas de crédito con bancos radicados en el exterior, estableció el Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación (Profide) y el Programa de Financiamiento de Inversiones Fijas a Exportadores (FIFE) (Jiménez, 1987: 669).

### ***Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)***

El Bancomext, en 1990, se consolidó como el principal instrumento financiero para el fomento a las exportaciones. Concentró las funciones que realizaban el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE-1985) y el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex-1990) (Vilatela, 1997: 427)

Durante el periodo de estudio el Banco Nacional de Comercio Exterior se transformó de banca múltiple (1981) a banca de desarrollo (1985). En esos años el capital social de la institución aumentó de 1,200 a 20,000 millones de pesos. El aumento tan importante del capital social se explica por la integración del IMCE al Bancomext. El Bancomext absorbió a Fomex en 1990 consolidando un capital social de 3 billones de pesos.

Siendo la institución bancaria más importante para el fomento de las exportaciones, el Bancomex recurrió a diferentes mecanismos para allegarse recursos del extranjero, entre ellos se encontraban: emisión de papel comercial y emisión de nuevos y diferentes tipos de bonos, por ejemplo, promueve ocho emisiones de papel comercial, siete en Europa y una en Estados Unidos, por un monto de 343 millones de dólares (1992); realizó su primera emisión, en 1993, de eurobonos en libras esterlinas; en 1994 colocó el primer Bono Global Mexicano en los mercados de capitales de Estados Unidos, Europa y Asia, por un monto de 1,000 millones de dólares y en 1995 emitió papel comercial para los mercados financieros internacionales por un monto 20 millones de dólares.

Como institución de desarrollo integral para el fomento de las exportaciones, el Banco Nacional de Comercio Exterior creó nuevos programas e instrumentos financieros, novedosos mecanismos financieros e incluso realizó funciones de inversión y de promoción.

Entre los nuevos programas e instrumentos financieros sobresalen los siguientes: el Programa de Exportadores Indirectos (1985) -el instrumento

financiero es la Carta de Crédito Doméstica (CCD)-<sup>20</sup>; el Programa Integral de Apoyo Financiero y Promocional para el Fomento del Comercio Exterior de Bienes y Servicios no Petroleros (1990); el Financiamiento Automático de Cartera de Exportación (1991); el Programa de Financiamiento de Importaciones a Exportadores (1991); la tarjeta de crédito Exporta (1991); plazos hasta de 180 días en operaciones crediticias por más de un millón de dólares (1993); el Programa de Apoyo a la Planta Productiva Nacional –se reestructuran las operaciones de redescuento y de primer piso-; el esquema de Garantía Amplia de Crédito (1996); el Programa de Apoyo a Proyectos de Preexportación o Exportación – operaciones de primer piso- y el Programa de financiamiento para Proyectos de Inversión de Empresas Exportadoras Nacionales.

El Bancomext creó un novedoso mecanismo de financiamiento en 1987 que consiste en un sistema de garantías para cubrir los riesgos de los bancos comerciales en créditos a la exportación. Concretamente, la institución apoya con 70% del total la toma de riesgo de los bancos comerciales en el financiamiento a las empresas. En su nuevo papel de banca de inversión, en 1997 el Bancomext participa en la formación de proyectos de exportación como parte de la fase II del Programa México Exporta.

Las principales funciones de promoción de la institución son las siguientes: en 1986 se forma el Centro de Información de Comercio Exterior (CICE) y se edita el Boletín de Oportunidades Comerciales Internacionales; en 1991 se crea el Centro de Servicios al Comercio Exterior Secofi-Bancomext; en 1993 se activa el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX); en 1995 se edita la Guía Básica del Exportador, inicia sus actividades el Sistema de Comunicación del Bancomext (Sicom), se crea la página del banco en Internet y el sistema de atención telefónica Telemarketing, etc.

En un documento con el título “Comentarios sobre actas y reuniones del

---

<sup>20</sup> A fines de 1986, por medio de este mecanismo, se habían realizado operaciones por un valor cercano a 10,000 millones de pesos.



Consejo directivo de Bancomext a agosto de 2001“<sup>21</sup> se hace un balance de la actividad del Banco Nacional de Comercio Exterior. El resultado no es nada halagador. En el documento se señala lo siguiente:

“Bancomext ha reducido el financiamiento de 25.8% del total a 1.3% en 12 años. La mitad de estos recursos van a empresas consolidadas y con medios propios, los programas promocionales están mal hechos, los nichos de mercado están mal identificados, el crecimiento de empleados y funcionarios ha sido infinitamente desigual, la planta exagerada ha puesto al borde de la quiebra al banco, las políticas de promoción son específicas y costosas, las campañas publicitarias son inútiles y caras, la maduración de los productos ayudados no es la adecuada y la información publicada es una copia de los diarios. A eso se agrega el rechazo total por parte del banco a las solicitudes de crédito y que en las ferias internacionales disminuyó significativamente la participación empresarial”

Esto último nos da una idea de la poca importancia de la política financiera implementada por el Bancomext en la evolución favorable de las exportaciones de manufacturas. Aunque, posiblemente algunas empresas recibieron valiosos estímulos.

Reafirmando lo anterior, el Bancomext operó fundamentalmente como banco de segundo piso<sup>22</sup> y las tasas de interés se determinaron por el mercado internacional, más las comisiones del propio banco y de la banca comercial, que en conjunto suman de 5.5% a 7%. Además, a partir de la crisis de diciembre de 1994 el crédito total otorgado por el Bancomext presentó una

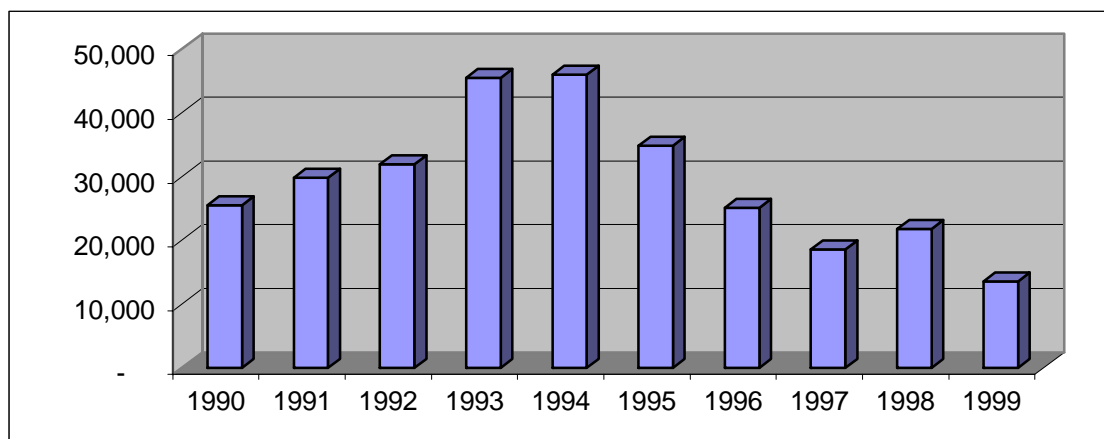
---

<sup>21</sup> [http://mx.geocities.com/gunnm\\_dream/bancomext.html](http://mx.geocities.com/gunnm_dream/bancomext.html)

<sup>22</sup>“BANCOMEXT ha fortalecido su papel como banco de segundo piso, reduciendo continuamente la participación del total de los recursos financieros canalizados directamente y que representaron tan sólo el 9.3% para 1993. Para el mismo año los principales productos financiados fueron: los productos metálicos (25% de los recursos canalizados a la manufactura), los textiles (23%) y los químicos y petroquímicos (13%). Sin embargo, desde 1998, tanto BANCOMEXT como el principal banco de desarrollo (NAFIN) han reducido sustancialmente su apoyo sectorial y se han convertido cada vez más en bancos de segundo piso, prestando a tasas de interés de mercado, y por tanto sin ofrecer incentivo particular alguno”. Dussel Peters, op. cit, p. 182.

tendencia descendente (ver gráfica 5). Incluso, del crédito total el que se destinó a las exportaciones de manufacturas descendió significativamente de 73.6% en 1993 a 6.8% en 1999 (Zedillo, 2000: 130).

**Gráfica 5. México: Crédito a la actividad exportadora otorgado por el Bancomext, 1990-1999**  
(millones de pesos a precios de 1993)



Fuente: Elaboración propia con base en el Sexto informe de gobierno del presidente Ernesto Zedillo, 2000, p. 130.

### 3.4 Política cambiaria

La nueva estrategia del gobierno de fomento a las exportaciones pone el acento en la reformulación de la política cambiaria. A partir de 1983 la política cambiaria se orientó, esencialmente, a fortalecer las exportaciones. Para ello, durante el periodo de estudio, el tipo de cambio se mantuvo subvaluado, excepto en dos periodos cortos de tres y cuatro años 1992-1994 y 1999-2002 (aunque no se alcanzó el nivel de sobrevaluación del periodo de sustitución de importaciones) (ver cuadro 3). La subvaluación del peso ocasiona el abaratamiento de los bienes exportados y encarece los originados por importaciones.

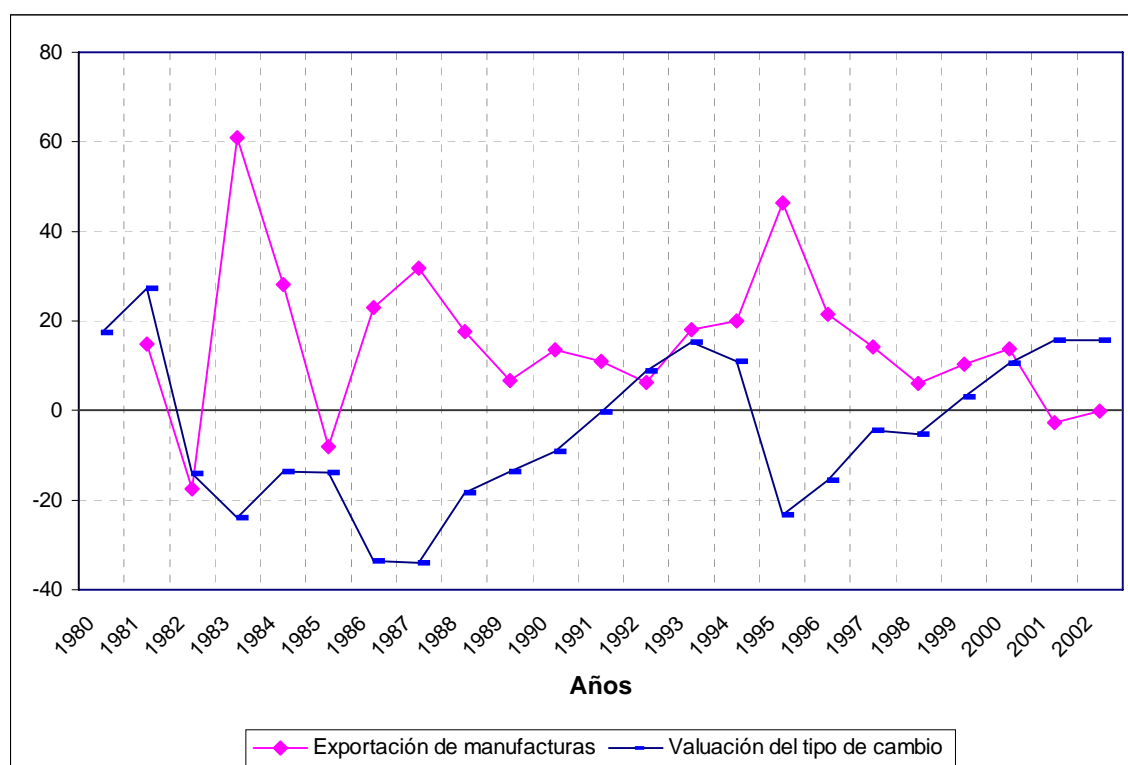
La adopción del sistema de flotación manejado<sup>23</sup> y la política

<sup>23</sup>“El Banco de México interviene en las cotizaciones del tipo de cambio en cuanto el dólar empieza a repuntar, para mantener un equilibrio en el tipo de cambio”. Cámara de Comercio. Servicios y turismo.

devaluatoria fueron los mecanismos para mantener la subvaluación del tipo de cambio. En efecto, en el periodo de estudio hubo frecuentemente fuertes devaluaciones. Cabe mencionar las importantes devaluaciones de la moneda ocurridas en febrero y agosto de 1982, julio de 1985, noviembre de 1987 y diciembre de 1994. Además, es un hecho que estas devaluaciones se convirtieron en una palanca que les dio impulso a las exportaciones de manufacturas.

Se observa en la gráfica 6 la relación estrecha que existe entre el nivel de subvaluación de tipo de cambio y la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras. Visualmente se constata que cuando la tasa de subvaluación es mayor, aumenta la tasa de ventas al exterior. En suma, la nueva política cambiaria se constituyó en uno de los elementos que explican el auge de las exportaciones manufactureras.

**Gráfica 6. México: Exportación de manufacturas y valuación del tipo de cambio, 1980-2002**  
( tasa de crecimiento anual)



Fuente: Cuadro 3

**Cuadro 3. México: valuación del tipo de cambio,  
1980-2002**  
(1978=100)

Años	Tipo de cambio nominal	Índice de precios al consumidor de México	Índice de precios al consumidor de Estados Unidos	Tipo de cambio Real	Índice de tipo de cambio real	Tasa de Cambio teórica	% de Sobre(+) o subva(-)
1980	0.0229	149.2	126.3	1.9	85.1	0.0269	17.46
1981	0.0245	191.0	139.4	1.8	78.5	0.0312	27.34
1982	0.0543	303.4	147.9	2.6	116.3	0.0467	-14.02
1983	0.1200	612.6	152.7	3.0	131.4	0.0913	-23.89
1984	0.1678	1013.7	159.2	2.6	115.8	0.1450	-13.61
1985	0.2564	1599.1	164.9	2.6	116.1	0.2208	-13.89
1986	0.6079	2978.0	168.0	3.4	150.6	0.4037	-33.59
1987	1.3694	6903.6	174.1	3.5	151.7	0.9029	-34.07
1988	2.2725	14784.9	181.3	2.8	122.4	1.8569	-18.29
1989	2.4617	17742.9	190.0	2.6	115.8	2.1260	-13.64
1990	2.8126	22471.9	200.3	2.5	110.1	2.5545	-9.18
1991	3.0179	27564.5	208.7	2.3	100.4	3.0068	-0.37
1992	3.0945	31839.1	215.0	2.1	91.8	3.3715	8.95
1993	3.1152	34944.0	221.4	2.0	86.7	3.5929	15.33
1994	3.3751	37378.2	227.1	2.1	90.1	3.7472	11.03
1995	6.419	50460.2	233.5	3.0	130.5	4.9195	-23.36
1996	7.5994	67807.6	240.4	2.7	118.4	6.4207	-15.51
1997	7.9185	81793.5	245.9	2.4	104.6	7.5716	-4.38
1998	9.1357	94820.9	249.8	2.4	105.7	8.6431	-5.39
1999	9.5605	110549.7	255.3	2.2	97.0	9.8586	3.12
2000	9.4556	121041.6	263.7	2.1	90.5	10.4492	10.51
2001	9.3425	128749.0	271.4	2.0	86.5	10.8012	15.61
2002	9.6558	135220.0	275.7	2.0	86.5	11.1677	15.66

Tasa de cambio teórica: ((Tipo de cambio nominal del año base) \* índice de precios al consumidor de México)/ índice de precios al consumidor de Estados Unidos

Porcentaje de sobre o de subvaluación: ((Tasa de cambio teórica- tipo de cambio nominal)/ tipo de cambio nominal) \*100.

Fuentes: Elaboración propia con base en los datos de INEGI y Organización Internacional del Trabajo, página web.

**Cuadro 4. México: Índice del Tipo de  
Cambio Real 1/  
base 1990=100**

Año	Basado en el costo unitario de la mano de obra en la industria manufacturera no maquiladora	Variación anual en por ciento	
1976	53.3	-6.2	
1977	66.2	24.1	
1978	65.2	-1.5	
1979	63.4	-2.8	
1980	58.6	-7.7	
1981	50.6	-13.5	
1982	71.2	40.6	
1983	105.4	48.1	
1984	100.8	-4.4	
1985	101.0	0.2	
1986	138.4	37.0	
1987	147.5	6.6	
1988	120.9	-18.1	
1989	106.2	-12.1	
1990	100.0	-5.8	
1991	91.2	-8.8	
1992	78.6	-13.8	
1993	73.2	-6.9	
1994	76.3	4.2	
1995	125.9	65.1	
1996	129.3	2.7	
1997	113.9	-11.9	
1998	113.2	-1.5	
1999	103.0	-8.8	
2000	92.3	-10.4	
2001	I	90.3	-4.6
	II	85.3	-9.1
	III	83.9	-7.4
	IV	82.3	-8.5
2002	I	83.1	-8.0
	II	87.1	2.2
	III	89.9	7.1
	IV	90.2	9.5

1/ Un aumento en el índice significa una depreciación del peso.

2/ El tipo de cambio real efectivo se estima con base en el salario por hora ajustado por el producto por hora-hombre para México y sus ocho principales socios comerciales, series Desestacionalizadas.

Fuente: Banco de México, *Informe Anual*, 2002, p. 144.

## **Capítulo 4**

### ***Exportaciones, crecimiento y estructura de la producción***

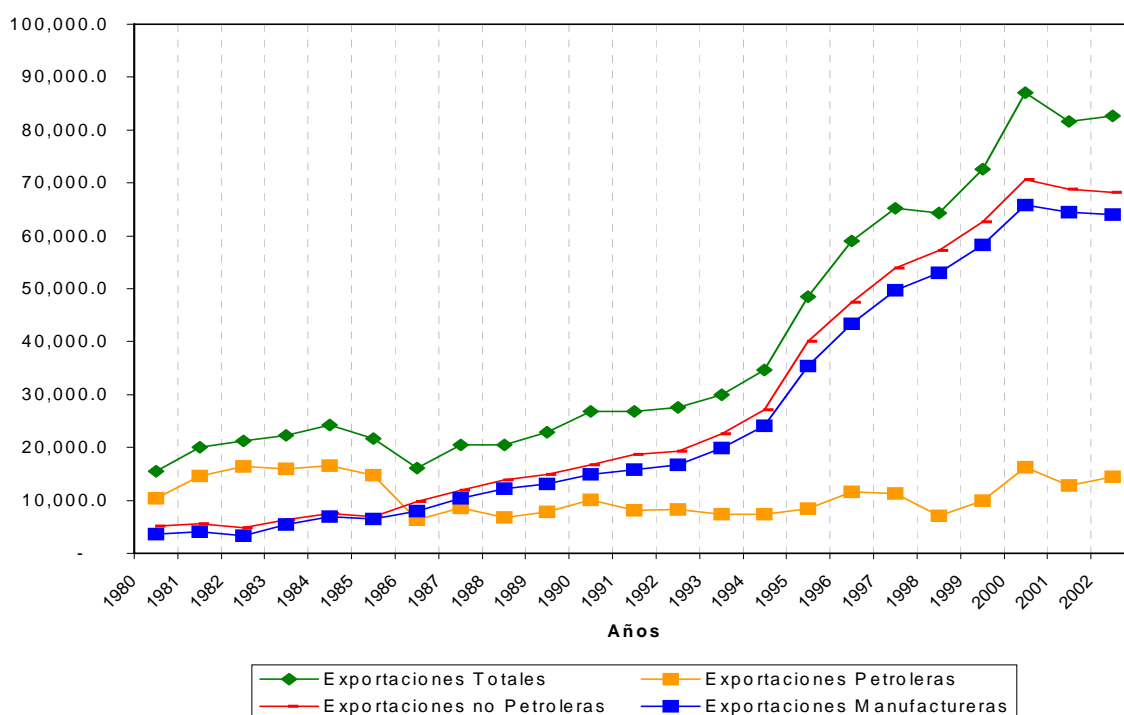
La nueva estrategia exportadora se perfila inicialmente en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Como se ha mencionado, esa estrategia se fundamenta en la idea de que el sector exportador de manufacturas es el principal motor del crecimiento económico. Con esa idea, a partir de 1983 se inició un proceso de apertura comercial, que se profundizó con la entrada de México al entonces Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT-1986); se instrumentó una política cambiaria acorde con los nuevos retos, se utilizó la devaluación como palanca para impulsar las exportaciones; en el plano financiero se consolidó el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) como principal instrumento financiero de apoyo al sector exportador, que creó nuevos mecanismos para fortalecer al sector, y en el ámbito de las relaciones económicas internacionales se firmaron acuerdos comerciales bilaterales y regionales, entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-1994).

El presente capítulo se centra en el análisis de la relación entre exportaciones y crecimiento económico, destacando las exportaciones manufactureras. La importancia de este análisis radica en la factibilidad de la estrategia económica del gobierno y, por tanto, en el paradigma exportador puesto en boga por el Banco Mundial. El desarrollo de este capítulo se divide en tres apartados. En el primero se presenta la relación entre exportaciones totales y crecimiento económico, y las grandes transformaciones en la estructura de las exportaciones; en el segundo, por su importancia, se hace referencia a la relación entre exportación de manufacturas y crecimiento económico, y se incluye brevemente la dinámica de la estructura de la producción y en el tercero se presenta la relación entre exportación de manufacturas y el crecimiento del propio sector, los cambios en la estructura de las exportaciones y de la producción manufacturera.

## 4.1 Exportaciones totales y crecimiento económico

Analizando el comportamiento global de las exportaciones, es evidente que durante el periodo 1983-2002 aumentaron significativamente. Las exportaciones totales tuvieron un crecimiento de 8.0% promedio anual. En términos absolutos, pasaron de 22,312.2 millones de dólares en 1983 a 82,641.1 millones en el 2002, es decir, casi se cuadruplicaron (ver gráfica 7). En contraste, la economía mexicana creció apenas un 2.3% promedio anual (ver cuadro 6).

**Gráfica 7. México: Exportaciones totales, petroleras, no petroleras y manufactureras, 1980-2002**  
(millones de dólares)

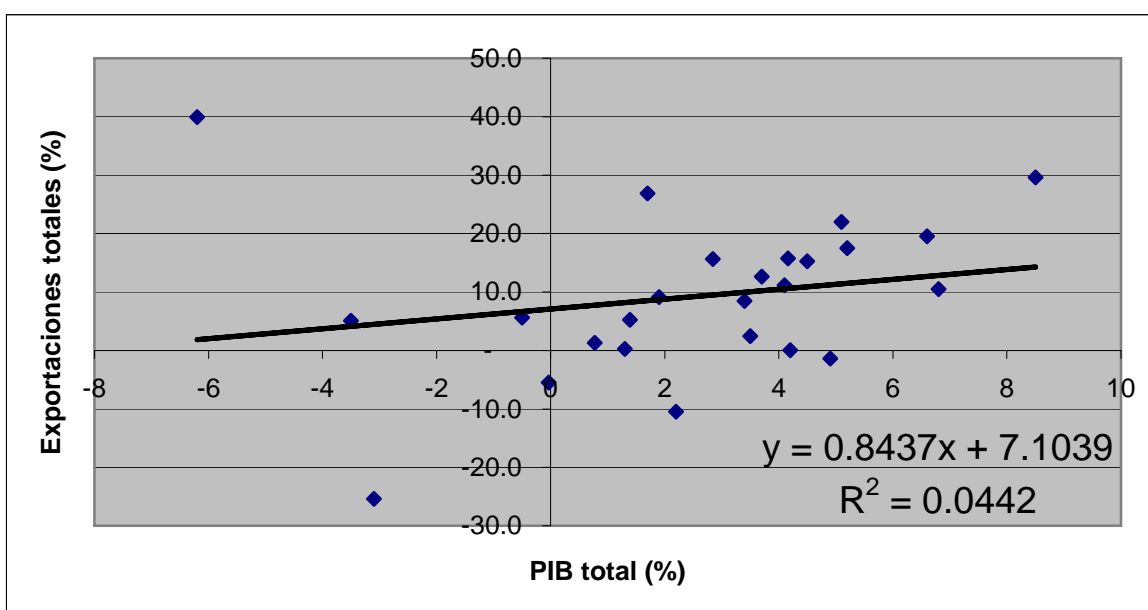


Fuentes: Elaboración propia con base en datos del INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE) y del Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

Lo anterior nos revela que el auge exportador no pudo revertir la grave situación de relativo estancamiento en el que se sumergió la economía mexicana.

Al relacionar la tasa de crecimiento anual de las exportaciones totales y del PIB encontramos que no hubo una relación significativa (ver gráfica 8). Esto nos indica el fracaso de la estrategia de crecimiento basado en las exportaciones.

**Gráfica 8. México: Tasa de crecimiento anual de las exportaciones totales y del PIB, 1981-2005**



Nota: PIB total (millones de pesos a precios de 1993) y Exportaciones totales, no incluyen maquiladoras (millones de dólares).

Fuentes: Elaboración propia con base en datos del INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE) y del Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

Con el cambio de estrategia económica, no sólo no se logró elevar los niveles de crecimiento económico, como sostenía el gobierno, sino que se mantuvo bastante alejado del nivel de crecimiento de 6.7% promedio anual obtenido durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones. En los últimos años, en algunos círculos políticos y académicos se habla mucho



del agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones, de la estrategia de una economía orientada al mercado interno y protegida, pero hay pocas referencias hasta el momento, después de 20 años, sobre el fracaso en términos de crecimiento económico de la estrategia exportadora (Dussel Peters<sup>24</sup>, Loría y otros).

Con relación a la dinámica de las exportaciones totales, tenemos que si bien las exportaciones aumentaron significativamente en términos absolutos, este ascenso no fue homogéneo. Se observa en la gráfica 7 que durante los primeros años, 1980-1984, las exportaciones mostraron una tendencia ascendente. No obstante, en 1986 se puede advertir un fuerte descenso debido a la baja de los precios del petróleo, para recuperarse posteriormente. En 1990 es cuando se logra que el monto total de las exportaciones sea superior al obtenido en 1984.

La dinámica de las exportaciones totales estuvo determinada de 1983 a 1987 por el desenvolvimiento de las exportaciones petroleras y a partir de 1988 por las exportaciones manufactureras. En el cuadro 5 se observa que en los primeros años del periodo de estudio, 1983-1987, la baja tasa de crecimiento de las exportaciones totales, 0.9% promedio anual, se relaciona con la caída de las exportaciones petroleras y que el elevado crecimiento de las exportaciones manufactureras y de productos agrícolas y mineros no logran contrarrestar; durante 1988-1992 la recuperación de las exportaciones, 6.3% de crecimiento promedio anual, se relaciona con el crecimiento de las exportaciones manufactureras y de productos agrícolas y mineros, aunque este crecimiento haya sido menor que en el periodo anterior; en los últimos años, 1993-2002, el crecimiento de las exportaciones totales aumenta considerablemente, 12.3 por ciento promedio anual, inducido fundamentalmente por el alza de crecimiento de

---

<sup>24</sup>Uno de los resultados del modelo econométrico elaborado por Dussel Peters es el siguiente: “Contrario a la argumentación del gobierno y de la IOE, el crecimiento de las exportaciones no está significativamente asociado con el crecimiento del PIB en la manufactura y sus respectivos grupos” Dussel Peters, op. cit. p. 206.

las exportaciones manufactureras y la relativa recuperación de las exportaciones petroleras.

**Cuadro 5. México: Exportaciones totales, petroleras, agropecuarias y extractivas, y manufactureras**

(tasa de crecimiento promedio anual)

Periodo	Exportaciones Totales	Exportaciones petroleras	Exportaciones agropecuarias y extractivas	Exportaciones manufactureras
1983-1987	0.9	-6.1	39.7	27.2
1988-1992	6.3	1.2	13.8	10.0
1993-2002	12.3	9.6	6.6	15.1
1983-2002	8.0	3.6	16.7	16.8

Los datos presentados no incluyen el valor de las exportaciones de la industria maquiladora.

Fuentes: INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE). Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

Retomando la relación entre exportaciones totales y crecimiento económico y con base en la periodización seleccionada, se observa en el cuadro 6 que en los primeros años, 1983-1987, el crecimiento promedio de las exportaciones totales es insignificante, al igual que el crecimiento del PIB. Con relación al periodo anterior, durante los años 1988-1992 hay una pequeña recuperación tanto de las exportaciones, 6.3% de crecimiento promedio anual, como del PIB, 3.7% de crecimiento, pero hay que tomar en cuenta que en esos años hubo cierta estabilidad económica. A diferencia de los dos periodos anteriores, en que se presentó una relativa correspondencia entre exportaciones y crecimiento económico, en los últimos años, 1993-2002, aumenta significativamente la tasa de crecimiento de las exportaciones totales, 12.3% promedio anual; sin embargo, la tasa de crecimiento del PIB fue baja, 2.8% en promedio (ver gráfica 9).

En suma, en los últimos diez años, cuando las exportaciones totales casi se triplican, la economía no mostró signos de reactivación. Paradójicamente, durante el periodo de mayor crecimiento económico las exportaciones totales apenas aumentaron una cuarta parte. Lo anterior nos sugiere que para romper esa

dinámica y potenciar la actividad económica, es urgente cambiar de estrategia económica: transitar de una política exportadora a una política económica integral. La pregunta que queda es: ¿El objetivo será el crecimiento económico?

**Cuadro 6. México: PIB y exportaciones totales**  
( tasa de crecimiento promedio anual)

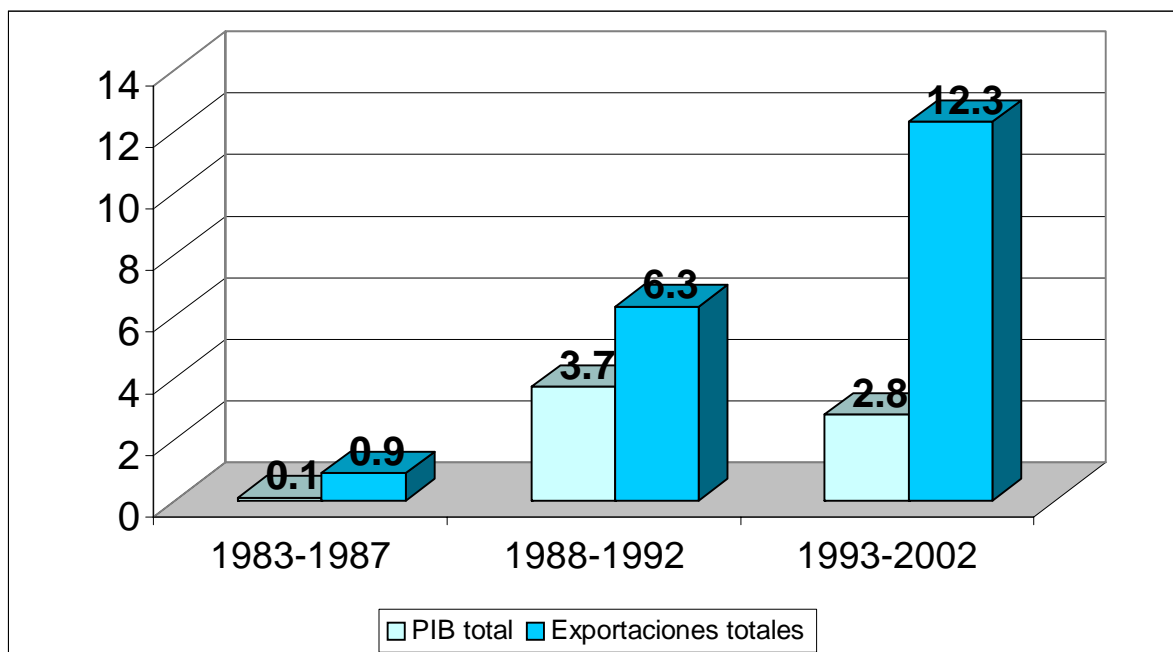
Periodo	PIB total	Exportaciones Totales
1983-1987	0.1	0.9
1988-1992	3.7	6.3
1993-2002	2.8	12.3
1983-2002	2.3	8.0

Nota: PIB (millones de pesos a precios de 1993).

Exportaciones totales, no incluyen maquiladoras (millones de dólares).

Fuentes: INEGI, *Banco de Información Económica (BIE)*. Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

**Gráfica 9. México: PIB y exportaciones totales**  
(tasa de crecimiento promedio anual)



Fuente: Cuadro 6

Con relación a la estructura de las exportaciones, ésta sufrió cambios importantes. En 1980 el cambio consistió en que las exportaciones de

manufacturas empezaron a superar a las exportaciones agropecuarias y extractivas, tomadas en conjunto. En 1986, a raíz de la crisis petrolera, las exportaciones no petroleras, y más específicamente las manufactureras, desplazaron a las petroleras. En ese año, el sector manufacturero se convirtió en el principal sector exportador. Sin embargo, es hasta 1993 cuando las exportaciones manufactureras rebasan el nivel más alto obtenido en 1984 por el conjunto de las exportaciones no manufactureras (ver gráfica 7).

Se puede decir que a inicios de los 90 México se transforma de exportador de productos primarios, fundamentalmente petróleo, a exportador de manufacturas. Se modifica y, como se vio anteriormente, se profundiza el tipo de dependencia e integración comercial e industrial con Estados Unidos. Si bien el cambio antes mencionado es importante -las manufacturas tienen un mayor valor agregado implícito que los productos agrícolas y las materias primas<sup>25</sup>-, no significa que nuestro país entre a una nueva etapa de desarrollo por la permanencia y agudización de las características estructurales del aparato productivo (la falta de encadenamientos productivos internos y la polarización de la economía, en especial de la industria), lo que en otras condiciones podría ser un buen indicativo, aunque sí refleja de manera más contundente y extrema los cambios en el aparato productivo generados en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones.

Además, México se convierte en parte, aunque tardíamente, del nuevo patrón comercial o de la nueva división del comercio internacional, que se inició en los 70 con los llamados NIC asiáticos. Este hecho tiene innegables consecuencias para la economía mexicana que por el momento no desarrollaré porque por sí mismo es un tema para otra investigación.

---

<sup>25</sup> En los países subdesarrollados las especificidades de la manufactura son restringidas, sus encadenamientos de valor y la tecnología son externos, por lo que su difusión tecnológica y sus vínculos con otros sectores son limitados. Aunque, cuenta con un valor agregado implícito mayor que el de las materias primas y productos agrícolas.

En suma, existe un desplazamiento de la importancia relativa de las exportaciones petroleras por las manufactureras. En 1983, las exportaciones petroleras representaban 71.8% de las exportaciones totales y en el 2002, 17.5%. En cambio, en 1983 las exportaciones manufactureras representaban 20.5% de las exportaciones totales y en el 2002, 77.4% (ver cuadro 8 y gráfica 10). Estos nuevos cambios se expresan también en términos de tasas de crecimiento de las exportaciones. Las exportaciones petroleras tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual del orden de 3.6%. En cambio, las exportaciones manufactureras presentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 16.8% (ver cuadro 5).

**Cuadro 8 . México: Estructura de las exportaciones,1983-2002**

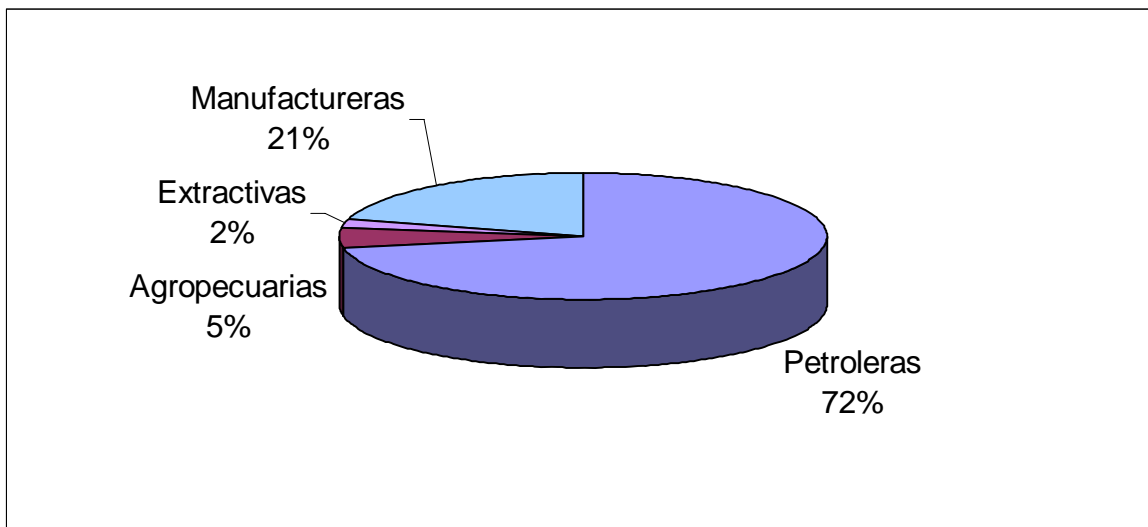
(estructura porcentual)

Años	Totales	Petroleras	No Petroleras	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras
1983	100.0	71.8	28.2	5.3	2.3	20.5
1988	100.0	32.7	67.3	8.1	3.2	56.0
1993	100.0	24.7	75.3	8.3	0.9	66.0
2002	100.0	17.5	82.5	4.6	0.5	77.4

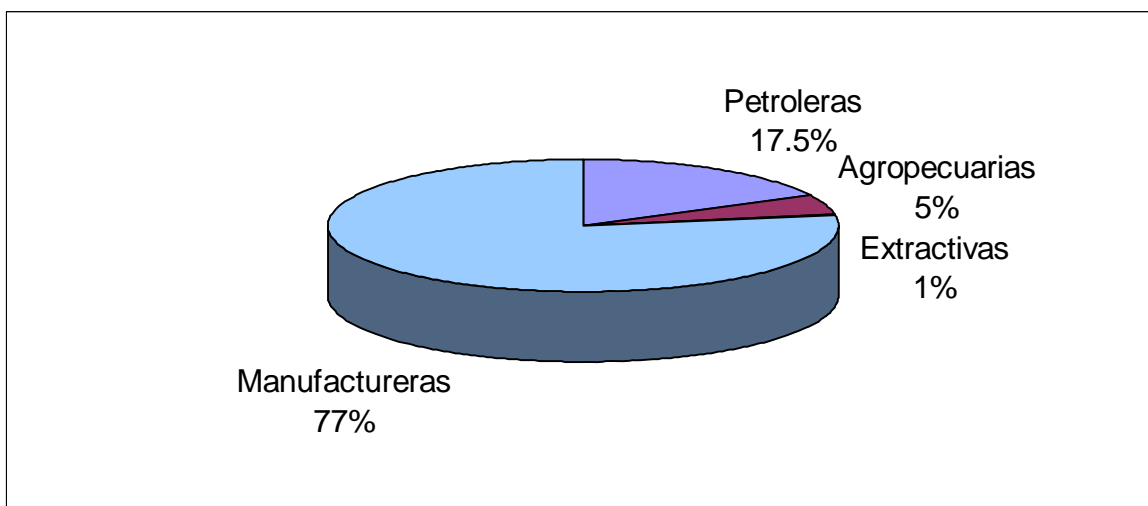
Fuentes: INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE).

**Gráfica 10. México: estructura de las exportaciones, 1983 y 2002**

**1983**



**2002**



Fuente: Cuadro 8

## **4.2 Exportación de manufacturas, crecimiento económico y estructura de la producción**

Partiendo, como se mencionó al inicio, de que uno de los fundamentos centrales de la “nueva” estrategia económica es la idea de que el sector exportador de manufacturas es el motor de crecimiento económico, cobra interés examinar la relación entre exportación de manufacturas y crecimiento económico.

El proceso de industrialización, periodo de sustitución de importaciones, conformó una estructura productiva en donde el sector manufacturero se convirtió en uno de los principales ejes de acumulación. La industria manufacturera ha sido uno de los sectores que ha determinado la dinámica de la economía. La relevancia de la manufactura en el proceso de acumulación también tiene relación con que la mayor parte de la inversión extranjera directa, fundamentalmente de origen estadounidense, se orientara a ese sector.<sup>26</sup>

En el periodo de estudio se presentaron dos hechos importantes. El primero fue el elevado desempeño exportador de manufacturas y el segundo la presencia de profundas recesiones, desencadenadas por devaluaciones, y de dos periodos cortos de bajo crecimiento económico.

Ahora bien, como se mencionó, de 1983 a 2002 las exportaciones del sector manufacturero aumentaron significativamente. Estas tuvieron un crecimiento de 17.6% promedio anual. En términos absolutos, ascendieron de 4,583 millones de dólares en 1983 a 63,948 millones en 2002; es decir,

---

<sup>26</sup> Lo anterior es válido para el periodo de estudio, aunque la participación de la inversión extranjera directa en la manufactura presentó una tendencia descendente. En 1983 87.3% de la inversión se dirigió a la industria, la mayor proporción correspondió a la manufactura, y en el 2002, 42.4% se orientó al sector manufacturero, considerando que durante el periodo hubo reacomodos. En cambio, el sector servicios financieros ha cobrado mayor peso en la estructura de la inversión extranjera directa. Por otro lado, aproximadamente 60% de la inversión extranjera directa fue de origen estadounidense (ver los cuadros 12, 13, 14 y 15, al final del presente apartado).

aumentaron 14 veces el monto original. Sin embargo, no existe correspondencia entre la creciente importancia de las exportaciones manufactureras y el crecimiento de la economía. Como se vio anteriormente, la economía creció 2.3% promedio anual (ver cuadro 9). Incluso, el crecimiento del sector manufacturero fue relativamente bajo, 3.0% promedio anual.

**Cuadro 9. PIB total, demanda interna total, exportación de manufacturas, índice del tipo de cambio real y PIB de E.U.**  
(tasa de crecimiento promedio anual)

Periodo	PIB total	Demanda Interna total	Exportación de manufacturas	Índice del tipo de cambio real	PIB de EE.UU.
1983-1987	0.1	-0.6	28.6	133.1	4.4
1988-1992	3.7	3.0	11.5	108.1	2.4
1993-2002	2.8	-0.1	15.1	99.6	3.2
1983-2002	2.3	0.6	17.6	110.1	3.0

Nota: PIB (millones de pesos a precios de 1993).

Exportaciones de manufacturas no incluyen maquiladoras (millones de dólares).

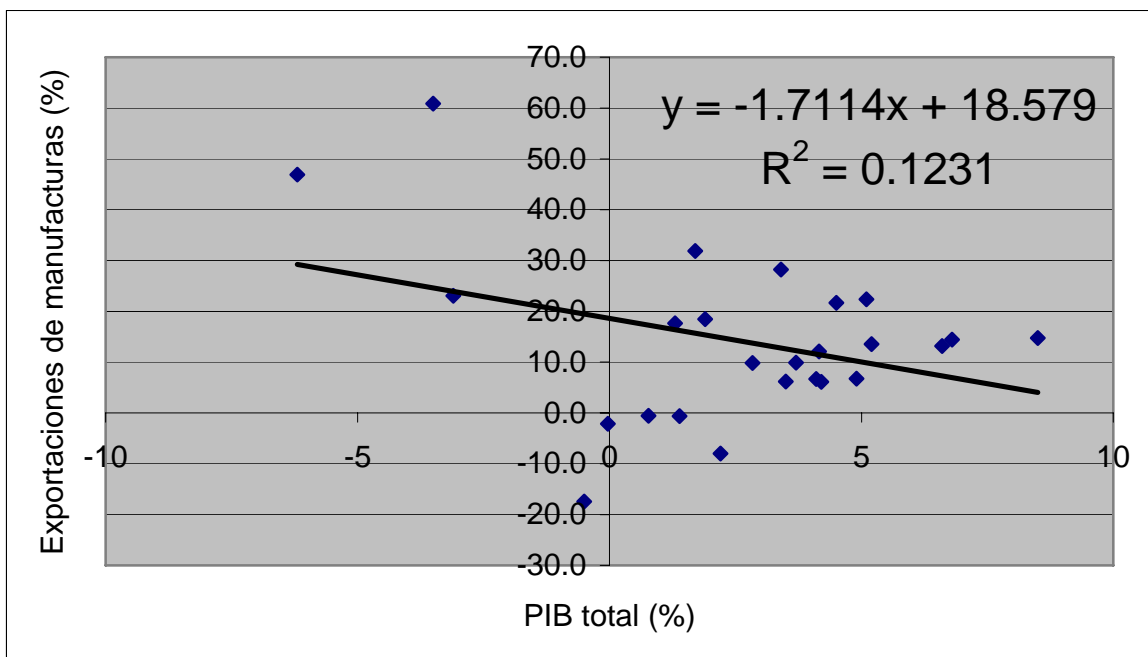
Fuentes: INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE). Banco de México, *Informe Anual*, varios años. *Survey of Current Business*, April 2003, volume 83, number 4, p. D-39.

Como es de esperarse durante el periodo de estudio no hubo una relación significativa entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y el de la economía (ver gráfica 11). Esto comprueba la hipótesis planteada que consiste en que las exportaciones de manufacturas no son el motor del crecimiento económico. Además, con ello se hace insustentable la estrategia económica adoptada desde 1983.

Esta misma relación se observa en los periodos en que se dividieron los veinte años que lleva funcionando la estrategia exportadora (ver cuadro 9 y gráfica 12). En los primeros años, 1983-1987, las exportaciones manufactureras presentaron una elevada tasa de crecimiento, 28.6% promedio anual; ésta se



**Gráfica 11. México: Tasa de crecimiento anual de las exportaciones de manufacturas y del PIB total, 1981-2005**



Nota: PIB total (millones de pesos a precios de 1993) y Exportaciones de manufacturas, no incluyen maquiladoras (millones de dólares)

Fuentes: Elaboración propia con base en datos del INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE) y del Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

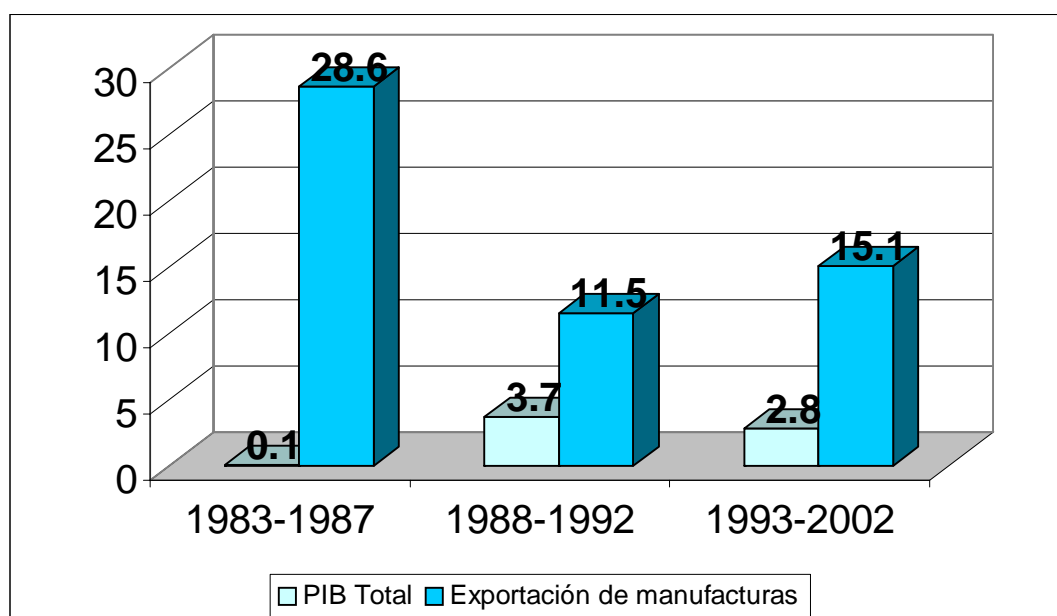
explica, en parte, por la elevada tasa de subvaluación cambiaria, el crecimiento de la demanda externa y la caída de la demanda interna.<sup>27</sup> Los tres factores incidieron favorablemente sobre las exportaciones de manufacturas en diferente intensidad de acuerdo con la sensibilidad de las exportaciones manufactureras y a la proporción en que los tres factores variaron<sup>28</sup>(ver modelo econométrico). En

<sup>27</sup> El PIB de Estados Unidos se considera una variable proxy de la demanda externa debido a que más de 80% de las exportaciones de México se dirigen a ese país.

<sup>28</sup> Otro factor de mayor relevancia, pero que en el periodo de estudio no fue significativo a nivel agregado, es el de la productividad del trabajo. De 1983 a 2000 la tasa de crecimiento promedio observada de la productividad del trabajo en las manufacturas fue ligeramente positiva, 0.33%, aunque la tasa neta posiblemente fue del doble<sup>28</sup>. Aun así, sigue siendo mínima. Romero, José y Alicia Puyana, *Apertura comercial, productividad, competitividad e ingreso: la experiencia mexicana, 1980-2000*, El Colegio de México, A.C., Centro de Estudios Económicos, Serie Documentos de Trabajo, núm. VI-2003, pp. 11 y 19. Cabe aclarar que las industrias exportadoras, por ejemplo la automotriz, cuentan con niveles de productividad del trabajo superiores al promedio manufacturero. Más adelante se examina esto ampliamente.

cambio, el crecimiento económico fue casi nulo. De 1988 a 1992 disminuyó a 11.5% el crecimiento promedio de las exportaciones manufactureras. Esto se debió a la pérdida de subvaluación cambiaria, a la pequeña recuperación de demanda interna y a la disminución de la demanda externa. En contraparte, se presentó una pequeña recuperación del crecimiento económico, de 3.7% promedio anual. De 1993 a 2002 hubo un nuevo repunte en las exportaciones manufactureras, de 15.1% de crecimiento promedio anual. Este crecimiento es importante, considerando que se basa en un monto mayor de exportaciones que el reportado en los primeros años. A diferencia de los dos periodos anteriores, el destacado crecimiento de las exportaciones manufactureras se dió en condiciones de una ligera sobrevaluación del tipo de cambio. Por su parte, la tasa de crecimiento económico disminuyó, siendo en el periodo de referencia de 2.8% promedio anual.

**Gráfica 12. México: PIB total y exportación de manufacturas**  
(tasa de crecimiento promedio anual)



Fuente: Cuadro 9

Una de las causas que limitó la mayor difusión de los efectos positivos de las exportaciones fue el alto contenido importado de las mismas. Por ejemplo, de 1983 a 2002 25% de las importaciones totales fueron de bienes intermedios asociados a la exportación, ese porcentaje aumenta a 32.5% al elevarse la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas, que coincide con la devaluación de la moneda. Cabe señalar, a grandes rasgos, que más de 60% del total de las importaciones son bienes intermedios, 20% son bienes de capital y menos de 20% bienes de consumo, en condiciones de elevados niveles de crecimiento de las importaciones totales de 9.6% promedio anual de 1983 a 2002, aunque fue menor que el de las exportaciones totales de 12.3% en el mismo periodo. Es decir, más de 80% de las importaciones se orientan a satisfacer las necesidades del aparato productivo para la producción interna y para la exportación (ver cuadro 10). Esto nos indica que el aparato productivo tiene cada vez más dificultades para consolidar su integración interna ya que sus

**Cuadro 10. México: Importaciones\* por tipo de bienes, 1993-2002**  
(estructura porcentual)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes de consumo	16.0	16.2	11.5	11.3	12.7	13.4	13.3	14.8	17.8	19.4
Bienes intermedios	61.4	61.2	69.7	70.2	66.7	65.7	64.3	63.8	61.9	61.4
Asociadas a la exportación	16.2	18.4	31.5	32.5	31.4	30.5	30.5	30.5	26.3	24.3
No asociadas a la exportación	45.1	42.8	38.2	37.7	35.3	35.1	33.8	33.3	35.5	37.1
Bienes de capital	22.6	22.6	18.8	18.5	20.6	20.9	22.4	21.4	20.3	19.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

\* Sin importaciones de la industria maquiladora.

encadenamientos hacia atrás son crecientemente externos, fortalecidos por las exportaciones de manufacturas. Lo anterior se ve reforzado por el mayor crecimiento de las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación de 15.8% promedio anual durante el periodo antes referido, la de bienes de consumo fue de 13.5%, la de bienes intermedios totales de 9.5% y la de bienes de capital de 8.3%.

De los factores mencionados que inciden favorablemente sobre las exportaciones manufactureras, específicamente en los años de mayor crecimiento de las exportaciones (51.9%-1983, 45.5%-1986 y 46.9%-1995), el factor que más contribuyó para este crecimiento fue la subvaluación cambiaria, que aportó 13.9%, 30.6% y 32.5%; le sigue en importancia el crecimiento de la demanda externa, que participó con 20.2%, 16.0% y 12.7%; por último, la caída de la demanda interna, con 7.6%, 4.1% y 16.2%, con sus respectivos reajustes. El descenso posterior a esos años de la tasa de crecimiento de las exportaciones tiene relación con el descenso de la tasa de subvaluación, principalmente, y la pequeña recuperación de la demanda interna o, de otra forma, el crecimiento de las exportaciones, aunque menor, se sustenta, fundamentalmente, en el crecimiento de la demanda externa, aunque los otros factores también intervienen. Esta información es indicativa, por eso no se corresponde la suma de la participación de cada uno de los factores con el crecimiento total de las exportaciones. Los datos fueron calculados de acuerdo con los resultados del modelo econométrico.

Ahora bien, las devaluaciones tuvieron un doble efecto, por un lado, impulsaron el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y, por otro, provocaron un fuerte proceso inflacionario, inducido por la inestabilidad, a río revuelto ganancias de pescador, más que por la elevación de los costos de producción a causa del aumento de los precios de las importaciones, lo que generó el descenso de los salarios reales<sup>29</sup> y, por tanto, la caída de la demanda interna. Por su parte, la caída de la demanda interna fomentó a las exportaciones de manufacturas y jugó un papel fundamental en el desenvolvimiento del PIB. Se puede concluir que la relación inversa entre crecimiento de las exportaciones de

---

<sup>29</sup>De 1982 a 1987 se redujo el salario real. En cambio, a partir de 1988 hasta la devaluación de 1994 el salario real se elevó lentamente. De 1995 a 1996 también se redujo el salario real, pero a partir de 1997 y hasta el 2000 el salario real volvió a ascender también lentamente. Aunque, durante todo el periodo de estudio el salario real no logró alcanzar el nivel de 1981 (Romero y Puyana, op.cit. p. 8)

manufacturas y el crecimiento económico se presenta porque lo que estimula las exportaciones afecta el crecimiento económico. A eso se le añade que el elevado desempeño exportador de manufacturas no ha podido contrarrestar esos efectos.

Lo anterior nos sugiere que las exportaciones de manufacturas no se alimentan solamente del crecimiento de la producción manufacturera, lo que sin duda conduciría a un aumento importante del PIB nacional, sino también de la producción que originalmente se canalizaba al mercado interno, repercutiendo desfavorablemente en el crecimiento económico. Los siguientes datos nos dan una idea de ese proceso: la participación de la producción manufacturera en el PIB nacional aumentó de 16.1% en 1983 a 18.8% en el 2002; la participación de las exportaciones manufactureras en el PIB nacional se incrementó de 2.4% en 1983 a 10.5% en el 2002.

Al respecto, ya Adam Smith fue bastante preciso. El comercio exterior fomenta la expansión y eficiencia en la producción al **ampliar** el mercado para dicha producción, por lo que, cuando en aras de impulsar las exportaciones se contrae el mercado interno, el resultado es contrario.

Ahora bien, como es evidente en los datos presentados la dinámica de la economía está en función del desenvolvimiento de la demanda interna. Las exportaciones de manufacturas no se han convertido en el elemento dinamizador de la economía, ni en la última década del periodo de estudio, cuando el monto de las exportaciones manufactureras aumentó excepcionalmente. En todo el periodo de estudio las exportaciones manufactureras aumentaron 14 veces el monto original -valores absolutos-. En la primera década aumentaron 4 veces y en la última, 10 veces (ver gráfica 7). Ese aumento significativo de las exportaciones de manufacturas también se ve reflejado en el incremento de su participación en el producto interno bruto. En 1983 participaron con 2.4%, en 1988 y 1993 con 4.9% y en el 2002 con 10.5%. Cabe aclarar que ese incremento se presenta en un contexto de bajo crecimiento económico (ver cuadro 11).

**Cuadro 11. México: Participación de las exportaciones manufactureras en el Producto Interno Bruto total, 1983-2002**

(porcentaje)

Años	Exportación de manufacturas / PIB Total
1983	2.4
1988	4.9
1993	4.9
2002	10.5

Fuentes: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica* (BIE) del INEGI y del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

Lo anterior se relaciona también con las ideas de Adam Smith relativas a que el comercio interno le imprime mayor dinamismo a la economía que el comercio externo y este último más que el de tránsito. El comercio exterior contribuye a la mitad de lo que contribuye el comercio interior al crecimiento de la economía de un país (Smith: 332 y 336).

“Un capital empleado en el comercio nacional puede hacer quizá doce operaciones mientras sólo realice una el que se invierte en el exterior, con lo cual, siendo los dos capitales iguales, el primero dará un estímulo veinticuatro veces mayor que el segundo a las actividades económicas del país” (Smith; 333).

En la historia del desarrollo,<sup>30</sup> la expansión y diversificación del mercado interno fue uno de los elementos comunes de los países con altos niveles de desarrollo. Nos referimos a lo que Dieter Senghaas apunta en su libro “APRENDER DE EUROPA”:

<sup>30</sup> “Además, la historia del desarrollo europeo muestra que en épocas de intenso crecimiento, que al mismo tiempo fueron las del proteccionismo, se establecieron los fundamentos para la subsiguiente intensificación del comercio intra y extraeuropeo; por lo tanto, mirando retrospectivamente se ve que el crecimiento interno fue más bien el motor del comercio y no al revés, el comercio el motor del crecimiento. Esta conexión puede presentarse, por lo demás, plásticamente en las economías de exportación, pues éstas lograron diferentes participaciones en el comercio mundial, según el grado de diversificación de su economía interna” Senghaas, Dieter, op.cit. p. 77.

“Sólo a través de la explotación del potencial del propio mercado interno, las sociedades en Europa (y fuera de ella) lograron el alto nivel de desarrollo de una madura sociedad industrial. Esta constatación vale también para pequeños países orientados hacia la exportación. Decisivos para el proceso de madurez fueron el sostenido aumento de la productividad en la actividad agraria y en la industria y la difusión de los progresos de la productividad en el todo de la economía, aumento de los ingresos promedio por el trabajo en todos los sectores económicos. Allí donde la productividad se estancó, se estancó también el desarrollo en general. Y allí donde aumentó sólo sectorialmente, por ejemplo en determinados complejos industriales o ramas de la economía, sin traer aparejados efectos de ampliación en el todo de la economía, se formaron estructuras dualistas que dificultaron una amplia explotación del propio mercado interno. Para el proceso de madurez de las sociedades capitalistas se requerían posibilidades favorables de acumulación y una demanda interna en expansión. Esta conexión se documentó ya tempranamente en las ex colonias que se desarrollaron con éxito; a largo plazo, puede ser comprobada en todas las actuales sociedades de la OCDE. A más de la escasez a largo plazo de la mano de obra, jugó aquí un papel decisivo el aumento de los ingresos de las masas, que fue impuesto políticamente. Ambos obligaron a una profundización del capital, un procedimiento mediante el cual fue impulsado el proceso de maduración de las economías capitalistas” (Senghaas: 113-114).

El dinamismo económico -crecimiento, generación de empleo, aumento de la productividad y de las remuneraciones reales- logrado por Corea del Sur y otros países del sudeste asiático durante aproximadamente el periodo 1960-1980 dio paso a ciertas reflexiones sobre los efectos positivos de una industrialización orientada a la exportación.

Sin embargo, cabe destacar que el proceso económico de Corea del Sur es más complejo. En él se combinó la industrialización de sustitución de importaciones, la cual abarcó a la industria pesada, con la orientada a las exportaciones. Además, como parte de ese proceso, a raíz del aumento del empleo y de los salarios reales, se expandió y diversificó el mercado interno.

“Desde la perspectiva de los años 90, naciones como Corea del Sur parecen tener el potencial para la tercera opción, FORDISMO (You 1990), ya que la generación de empleos y los incrementos reales en los salarios, la ISI y la IOE en forma simultánea, fomentados por la democratización política, llevaron a una distribución más equitativa del ingreso y han incrementado el potencial de crecimiento endógeno y los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de su mercado nacional” (Dussel Peters: 93)

Confirmando lo antes dicho, durante el periodo de 1983 a 2000 hubo una importante relación entre el éxito en materia de crecimiento económico de China, Corea del Sur y Chile y la expansión de su mercado interno, representado por la elevada tasa de crecimiento del ingreso per cápita (ver cuadro 12)

Retomando las ideas de Dieter Senghaas se sugiere que para que la economía eleve sus niveles de crecimiento se requieren posibilidades favorables de acumulación y una demanda interna en expansión. En México durante el periodo de estudio hubo posibilidades de acumulación derivadas del aumento de las ganancias debido al descenso de los salarios reales,<sup>31</sup> en cambio, lo que resulto ser uno de los principales limitantes para el crecimiento fue el desenvolvimiento errático de la demanda interna.

---

<sup>31</sup> “Entre 1982 y 1987 los empresarios capitalistas recibieron transferencias de 637 000 millones de pesos aportados por la clase trabajadora. En el periodo 1987-2002 se registro una transferencia neta de recursos de los asalariados a los empresarios de 47 000 millones de pesos” (Hernández Laos, 2005: 18 y 19)



**Cuadro 12. Tasa de crecimiento promedio anual del ingreso por habitante, de México y sus principales socios comerciales**

	1940-1982	1983-2000	1983-1988	1989-2000
Estados Unidos	1.64	2.00	3.2	2.0
Canadá	2.55	1.40	3.2	1.5
Alemania	4.75	1.60	2.5	1.2
Reino Unido	1.9	2.00	3.7	1.9
Holanda	3.56	2.20	2.0	2.1
Francia	4.23	1.60	3.7	1.3
España*	3.92	2.60	3.1	2.2
Japón	5.61	2.40	3.6	1.2
China	3.09	8.10	9.2	8.6
Corea del Sur	3.65	6.00	8.1	4.8
Argentina	1.65	1.50	-0.7	3.1
Brasil	3.4	0.90	3.3	1.1
Chile	1.41	5.40	4.9	5.1
Colombia	2.03	1.60	2.4	1.2
México	2.71	0.90	-1.3	1.4

Fuente: José Romero y Alicia Puyana, *Apertura comercial, productividad, competitividad e ingreso: la experiencia mexicana, 1980-2000*, El Colegio de México, A. C., Centro de Estudios Económicos, Serie documentos de trabajo, núm. VI-2003, p. 9.

Se puede concluir que la expansión y diversificación del mercado interno contribuye de manera fundamental al crecimiento económico. Las exportaciones lo hacen de manera complementaria. En las economías pequeñas contribuyen más que en las grandes y, como se expuso en el primer capítulo, en los países desarrollados más que en los atrasados.

Por otra parte, frente al excepcional desempeño exportador de manufacturas se esperaban cambios importantes en la estructura de la producción; sin embargo, en el periodo de estudio, no hay un cambio sustancial en la estructura de la producción, aunque sí cobró mayor relevancia la manufactura. Esto nos confirma lo ya mencionado, que una parte importante de la producción manufacturera que antes se orientaba a satisfacer el mercado interno ahora se canaliza a la exportación.

Como se señaló antes, la estructura de la producción no sufrió cambios significativos. De acuerdo con su importancia, el primer lugar lo ocupa el sector "comercio, restaurantes y hoteles" (en 1983, ocupaba el segundo); el segundo ahora lo ocupa la industria manufacturera (en 1983 ocupaba el tercero); el tercero, con una diferencia insignificante, corresponde a los "servicios comunales, sociales y personales" (en 1983, ocupaba el primero) y el cuarto lo sigue ocupando el sector "servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler", tomando en cuenta que durante el periodo hubo cierto reacomodo. Si bien, no hay

**Cuadro 13. México: PIB por gran división de actividad económica, 1983-2002**  
(estructura porcentual)

Años	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1983	100	6.7	1.5	16.1	4.4	1.3	21.1	8.1	12.5	22.5
1988	100	6.4	1.5	17.1	4.1	1.5	19.4	8.4	14.1	21.7
1993	100	5.8	1.3	17.5	4.4	1.5	20.0	8.6	14.6	21.0
2002	100	5.1	1.2	18.8	3.8	1.6	19.5	10.9	15.6	18.5

1 AGROPECUARIO, SILVICULTURA Y PESCA.

2 MINERÍA.

3 INDUSTRIA MANUFACTURERA.

4 CONSTRUCCIÓN.

5 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA.

6 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES.

7 TRANSPORTE, ALMACENAJE Y COMUNICACIONES.

8 SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS, ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER.

9 SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES.

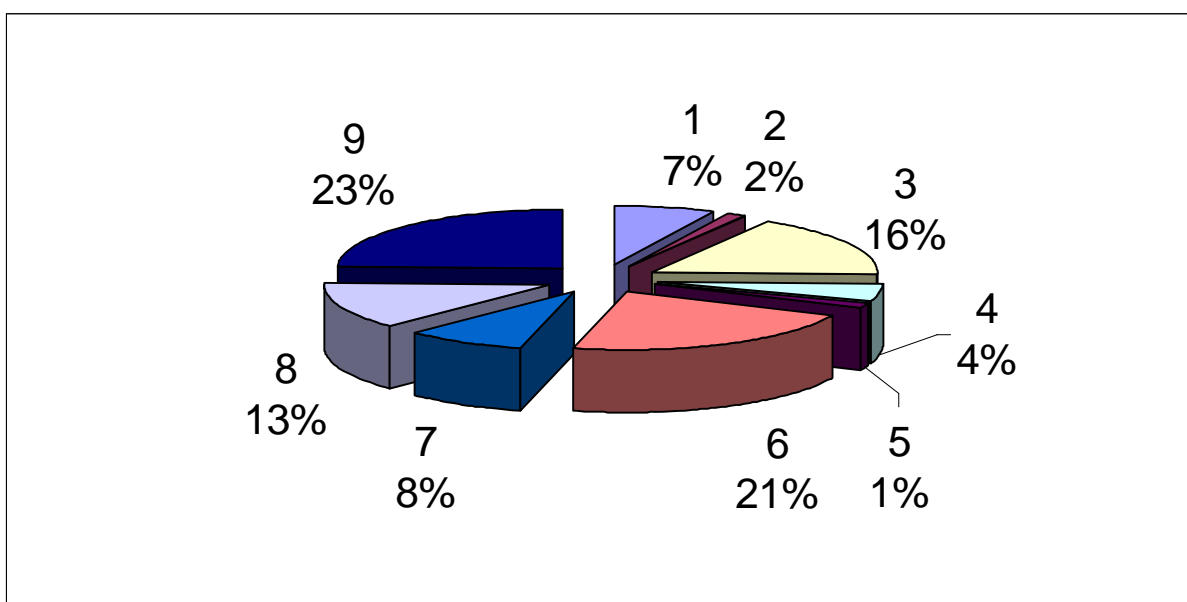
Fuente: Elaboración propia con base en los datos del INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE), México.

un cambio sustancial en la estructura de la producción, los datos reflejan algunas tendencias, por ejemplo: la mayor participación en el PIB de la industria manufacturera y sobre todo de los sectores "servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler" y "transporte, almacenaje y comunicaciones". Por otra parte, la disminución de la participación en el PIB de los sectores "comercio, restaurantes y hoteles"; en especial de "servicios comunales, sociales y personales"; "agropecuario, silvicultura y pesca" y "construcción" (ver gráfica 13 y cuadro 13).

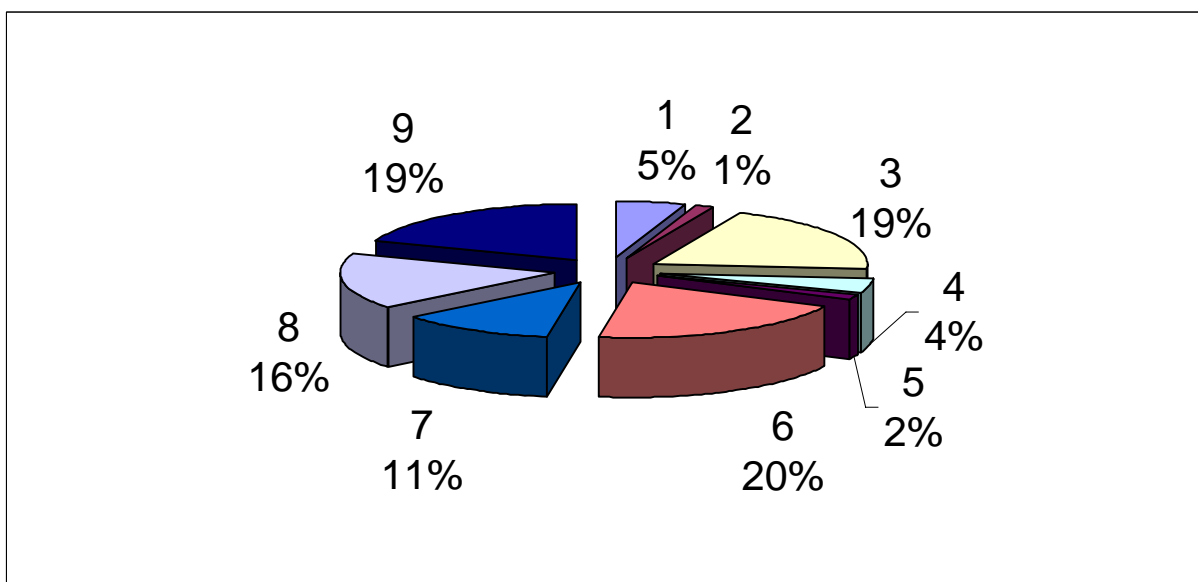
**Gráfica 13. PIB por gran división de actividad económica,  
1983 y 2002**

(estructura porcentual)

1983



2002



- 1 AGROPECUARIO, SILVICULTURA Y PESCA
- 2 MINERÍA
- 3 INDUSTRIA MANUFACTURERA
- 4 CONSTRUCCIÓN
- 5 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA
- 6 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES
- 7 TRANSPORTE, ALMACENAJE Y COMUNICACIONES
- 8 SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS, ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER
- 9 SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE), México.

Fuente: Cuadro 13

**Cuadro 14. México: Inversión extranjera directa por sector económico, 1983-1995**  
(estructura porcentual)

Años	Total	Agropecuario	Extractivo	Industrial	Comercio	Servicios
1983	100.0	0.03	2.2	87.3	8.6	1.9
1988	100.0	-0.38	0.8	32.3	7.8	59.5
1993	100.0	0.70	1.1	47.4	15.5	35.3
1995	100.0	0.08	0.7	57.0	10.4	19.7

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica* (BIE) del INEGI.

**Cuadro 15. México: Inversión extranjera directa por sector económico, 1994 y 2002**  
(estructura porcentual)

Años	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1994	100.0	0.10	0.9	57.4	0.14	2.44	11.8	6.8	8.8	10.9
2002	100.0	0.05	1.8	42.4	0.23	1.03	11.6	7.0	29.3	6.6

- 1 Agropecuario
- 2 Minería y Extracción
- 3 Industria Manufacturera
- 4 Electricidad y Agua
- 5 Construcción
- 6 Comercio
- 7 Transporte y Comunicaciones
- 8 Servicios Financieros
- 9 Servicios  
Comunales

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica* (BIE) del INEGI.

**Cuadro 16. México: Inversión extranjera directa por país de origen, 1983-1993**  
(estructura porcentual)

Años	Total	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1983	100.0	<b>39.0</b>	7.2	16.1	0.6	2.4	16.1	1.9	4.26	3.2	0	0.15	9.2
1988	100.0	<b>39.3</b>	24.3	4.3	4.7	2.7	4.8	1.1	1.03	1.1	6.9	0.00	9.7
1993	100.0	<b>71.5</b>	3.9	2.3	1.5	2.1	1.6	1.3	0.05	1.5	1.8	0.09	12.5

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica (BIE)* del INEGI.

**Cuadro 17. México: Inversión extranjera directa por país de origen, 1994 y 2002**  
(estructura porcentual)

Años	Total	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1994	100.0	46.6	5.6	2.9	5.9	0.5	0.9	1.4	0.1	7.0	7.1	0.03	22.1
2002	100.0	70.9	0.7	5.2	0.9	2.5	1.6	2.5	-0.4	2.1	6.0	0.10	7.9

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica (BIE)* del INEGI.

### **4.3 Exportaciones, crecimiento y estructura de la producción de la industria manufacturera**

El propósito de esta sección del estudio es examinar el efecto del elevado desempeño exportador de manufacturas, ya no en el crecimiento de la economía sino en el crecimiento de la propia industria manufacturera. Es de destacar que en el periodo anterior, industrialización por sustitución de importaciones, la industria manufacturera creció 8% en promedio, aproximadamente.

Como ya se señaló, en el periodo 1983-2002 las exportaciones manufactureras aumentaron significativamente. Presentaron un crecimiento promedio anual de 17.6%. Por su parte, el crecimiento del sector manufacturero de 3% promedio anual se colocó un poco por arriba del crecimiento de la economía y, comparado con el crecimiento del periodo anterior, fue bajo. Antes de la liberalización, la industria manufacturera fue uno de los pilares de la fuerte expansión económica.

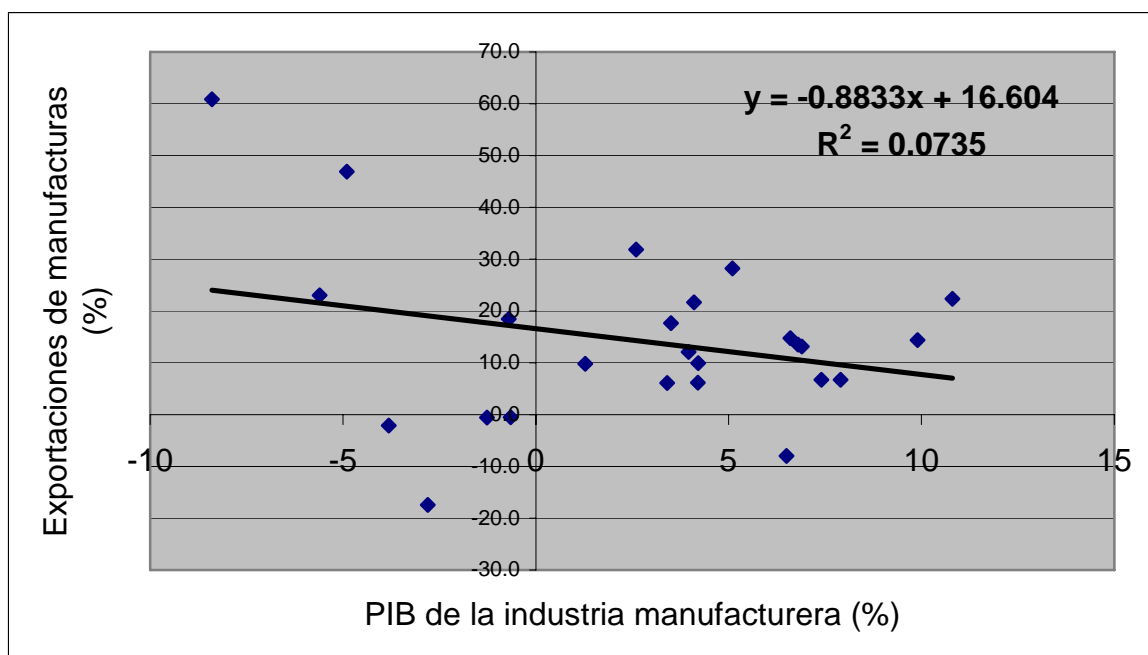
En suma, el dinamismo de las exportaciones de manufacturas no se tradujo en un mayor crecimiento de la industria manufacturera, ya que éstas no han sido capaces de influir en la expansión económica del sector.

Además, cabe señalar que durante el periodo de estudio tampoco hubo una relación significativa entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y el de la industria manufacturera (ver gráfica 14). Se confirma, que las exportaciones de manufacturas no se han convertido ni siquiera en la fuerza impulsora del crecimiento de la propia industria manufacturera.

La “nueva estrategia económica“ en lugar de revertir el proceso de polarización industrial lo agudizó, reflejándose en el limitado crecimiento del sector manufacturero (ver cuadro 18).

El desenvolvimiento económico de la industria manufacturera está estrechamente ligado a la dinámica de la economía. Sin embargo, es necesario apuntar que en la manufactura los niveles de crecimiento son más elevados que los de la economía (ver gráfica 15). Esto último no es privativo del periodo de estudio. Ese hecho también se presentó en el periodo de sustitución de importaciones, aunque con niveles de crecimiento mayores. Lo anterior nos indica la relevancia del sector manufacturero en la dinámica de la economía.

*Gráfica 14. México: Tasa de crecimiento anual de las exportaciones y del PIB manufacturero, 1981-2005*



**Nota:** PIB de la industria manufacturera (millones de pesos a precios de 1993) y Exportaciones de manufacturas, no incluyen maquiladoras (millones de dólares).

**Fuentes:** Elaboración propia con base en datos del INEGI, Banco de Información Económica (BIE) y del Banco de México, Informe Anual, varios años.

Los mayores niveles de crecimiento de la industria manufacturera se relacionan positivamente con los también mayores niveles de crecimiento de la demanda interna manufacturera. El mercado interno de manufacturas sigue

jugando un papel fundamental en el desenvolvimiento económico del sector manufacturero (ver cuadro 18).

### Cuadro 18. México: PIB, demanda interna y exportaciones de la industria manufacturera, 1983-2002

(tasa de crecimiento promedio anual)

Periodo	PIB de la industria Manufacturera	Demanda interna Manufacturera	Exportaciones Manufactureras
1983-1987	0.0	-4.8	28.6
1988-1992	5.2	6.7	11.5
1993-2002	3.3	1.2	15.1
1983-2002	3.0	1.1	17.6

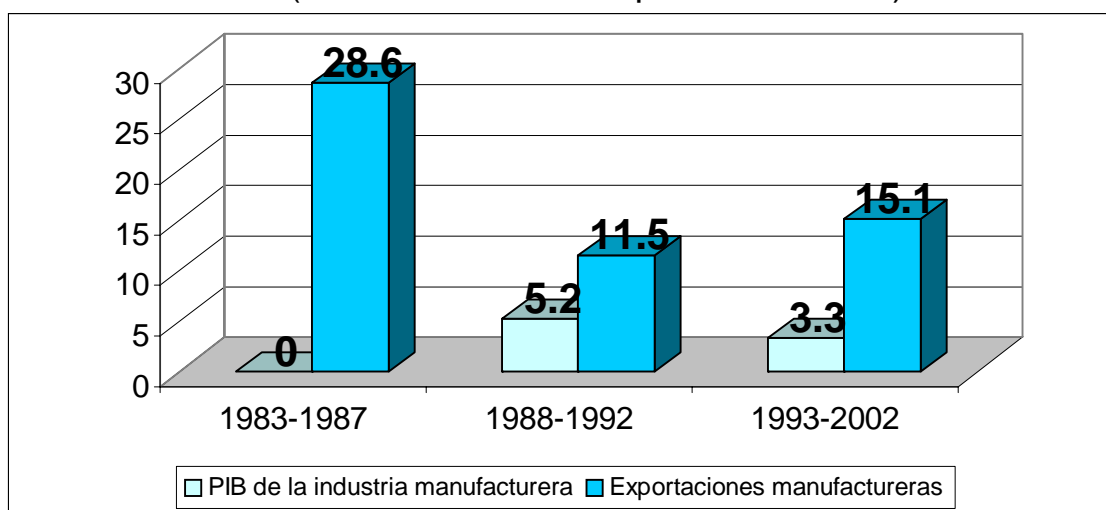
Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera (millones de pesos a precios de 1993)

Exportaciones Manufactureras, sin maquiladoras (millones de dólares)

Fuentes: Elaboración propia con base en los datos del INEGI, *Banco de Información Económica* (BIE) y del Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

### Gráfica 15. México: PIB y exportaciones de manufacturas, 1983-2002

(tasa de crecimiento promedio anual)



Fuente: Cuadro 18

Analizando la relación entre crecimiento y exportaciones de la industria manufacturera, con base en la periodización seleccionada, tenemos también una relación inversa (ver gráfica 15 y cuadro 18). En los primeros años, 1983-1987, de nulo crecimiento económico del sector, las exportaciones presentan una elevada



tasa de crecimiento. En el periodo de mayor crecimiento de la manufactura 1988-1992, 5.2% en promedio; las exportaciones tienen la tasa de crecimiento más baja, 11.5% promedio anual. En los últimos años, 1993-2002, la tasa de crecimiento de las exportaciones se recupera; sin embargo, la tasa de crecimiento de la producción manufacturera desciende a 3.3% promedio anual.

Al igual que en la sección anterior, la relación inversa entre exportaciones y crecimiento de la industria manufacturera se explica también porque, en el periodo de estudio, los elementos que estimulan las exportaciones afectan el crecimiento económico del propio sector, por ejemplo: la devaluación de la moneda se constituyó en una palanca que impulsó el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y a la vez fue un elemento fundamental en la caída o bajo crecimiento de la demanda interna manufacturera. Por su parte, la caída o bajo crecimiento de la demanda interna afecta el crecimiento de la industria y estimula de manera particular la exportación de manufacturas. Esto también nos plantea que las exportaciones de manufacturas hasta el momento no han sido lo suficientemente dinámicas o no han tenido capacidad de arrastre para contrarrestar esos efectos y mucho menos para lograr altos niveles de crecimiento del propio sector manufacturero. Lo anterior expresa las graves contradicciones del sistema económico nacional.

Este juego entre demanda interna y exportación de manufacturas, cae la primera, y por tanto, crecen las exportaciones (o viceversa). Es un elemento más que nos indica que parte del aparato productivo o se orienta a satisfacer el mercado interno o se dirige al mercado externo. En el periodo de estudio parte del aparato productivo se dirigió al mercado externo, con sus ya señalados efectos en el crecimiento del sector. Este proceso se ve reflejado en la creciente participación de las exportaciones manufactureras en el PIB manufacturero, en condiciones de bajo crecimiento económico: 15.2% en 1983, 28.8% en 1988, 28.1% en 1993 y 55.6% en el 2002. Cabe señalar que el proceso antes descrito se aceleró en el último periodo, 1993-2002 (ver cuadro 19).

**Cuadro 19. México: participación de las exportaciones manufactureras en el Producto Interno Bruto manufacturero, 1983-2002**

(porcentaje)	
Años	Exportación de manufacturas / PIB manufacturero
1983	15.2
1988	28.8
1993	28.1
2002	55.6

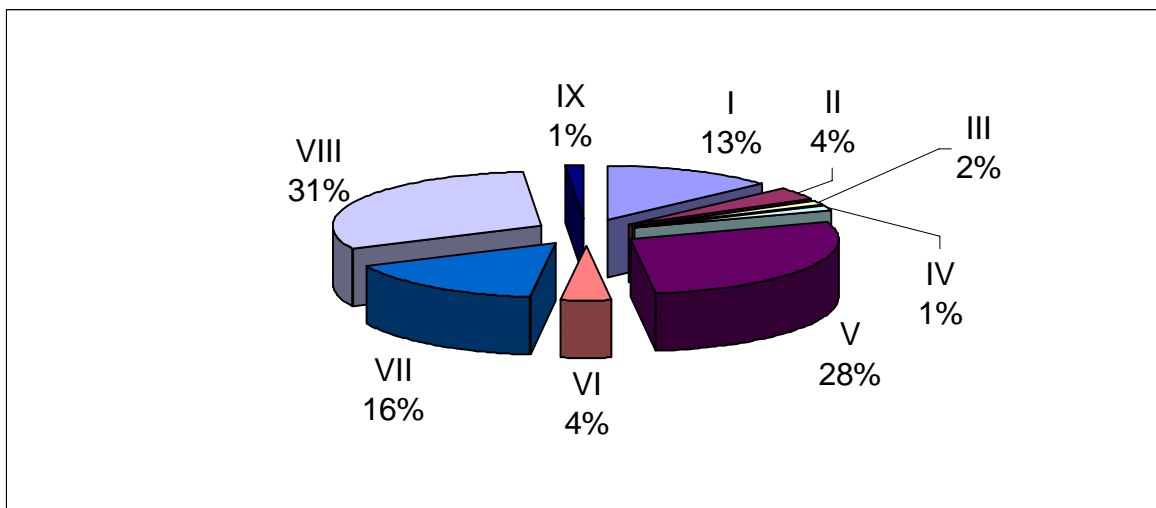
Fuentes: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica* (BIE) del INEGI y del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

Por otro lado, se presentaron cambios importantes en la estructura de las exportaciones manufactureras -elaborada con base en la información clasificada del sector manufacturero en nueve divisiones industriales que realiza INEGI-. Las transformaciones más importantes durante el periodo de estudio son las siguientes: las divisiones I (productos alimenticios, bebidas y tabaco), V (sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico) y VII (industrias metálicas básicas), redujeron su participación en la estructura de las exportaciones manufactureras, de 13.3%, 28.4% y 16.2% en 1983 a 6.4%, 11.5% y 5.5% en 2002 en las divisiones respectivas. En cambio, la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo) aumentó su participación desde sus inicios de manera extraordinaria en la estructura de las exportaciones, de 30.5.0% en 1983 a 66.7% en el 2002, es decir, más del doble (ver gráfica 16 y cuadro 20). Esto da cuenta de la enorme concentración de las exportaciones del sector manufacturero, lo cual es un elemento más que explica la limitación del sector exportador en la expansión económica y la agudización de la polarización de la industria manufacturera.

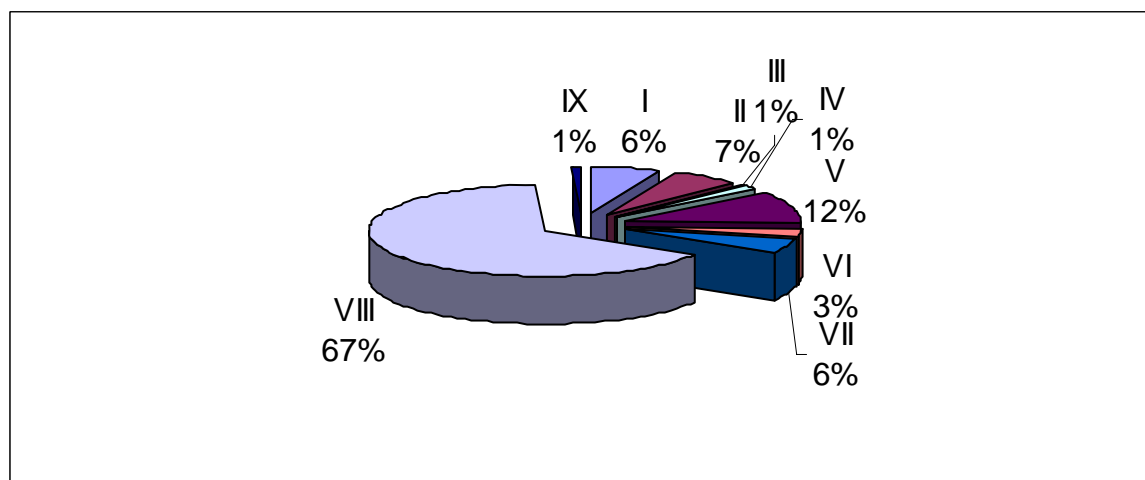
La transformación significativa de la estructura de las exportaciones manufactureras se ha reflejado en cambios importantes, aunque no de esa magnitud, en la estructura de la producción manufacturera. Como producto de lo anterior, se presenta un proceso rápido de concentración de la producción manufacturera. A estos niveles de desagregación encontramos los primeros efectos del elevado desempeño exportador de manufacturas en la estructura y, en consecuencia, en el crecimiento diferenciado de la producción manufacturera.

Gráfica 16. México: Estructura de las exportaciones por división de la industria manufacturera, 1983 y 2002  
(estructura porcentual)

**1983**



**2002**



- I PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO  
 II TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO  
 III INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA  
 IV PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES  
 V SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, PRODUCTOS DEL CAUCHO Y PLÁSTICO  
 VI PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS, EXCEPTO DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y CARBÓN  
 VII INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS  
 VIII PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO  
 IX OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Fuentes: Elaboración propia con base en los datos del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI y del Informe Anual del Banco de México, varios años.

Fuente: Cuadro 20

**Cuadro 20. México: Estructura de las exportaciones por división de la industria manufacturera  
1983-2002**  
(estructura porcentual)

Años	Total	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1983	100	13.3	3.5	1.5	1.4	28.4	3.9	16.2	30.5	1.4
1988	100	11.1	5.1	1.5	2.6	19.3	4.2	12.8	42.7	0.7
1993	100	6.9	4.9	1.4	1.0	11.7	4.1	10.2	58.6	1.3
2002	100	6.4	6.5	0.6	1.1	11.5	2.7	5.5	66.7	0.8

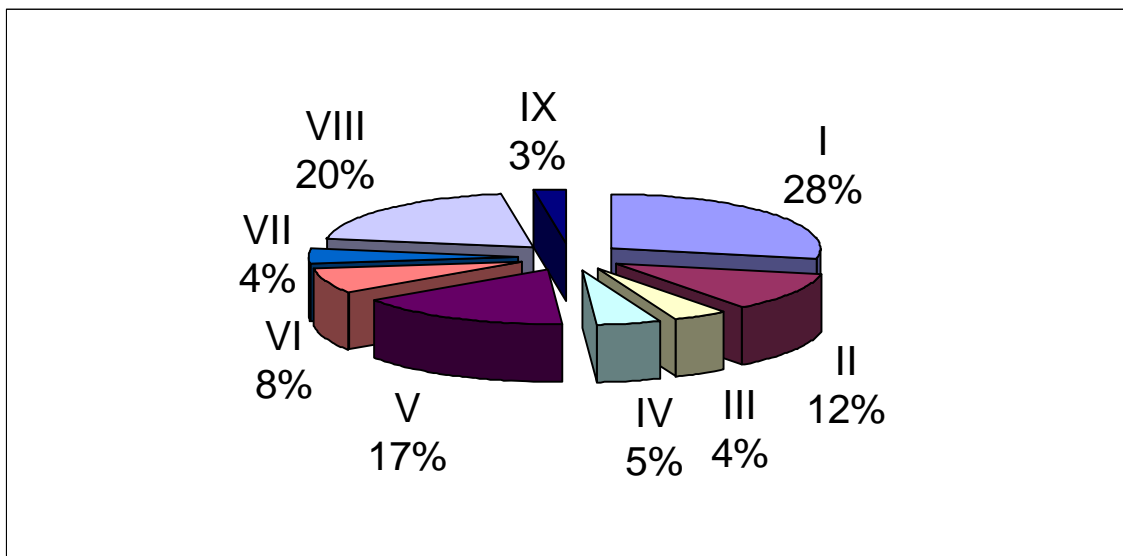
<i>I</i>	<i>PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO</i>
<i>II</i>	<i>TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO</i>
<i>III</i>	<i>INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA</i>
<i>IV</i>	<i>PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES</i>
<i>V</i>	<i>SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, PRODUCTOS DEL CAUCHO Y PLÁSTICO</i>
<i>VI</i>	<i>PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS, EXCEPTO DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y CARBÓN</i>
<i>VII</i>	<i>INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS</i>
<i>VIII</i>	<i>PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO</i>
<i>IX</i>	<i>OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</i>

Fuentes: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica (BIE)* del INEGI y del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

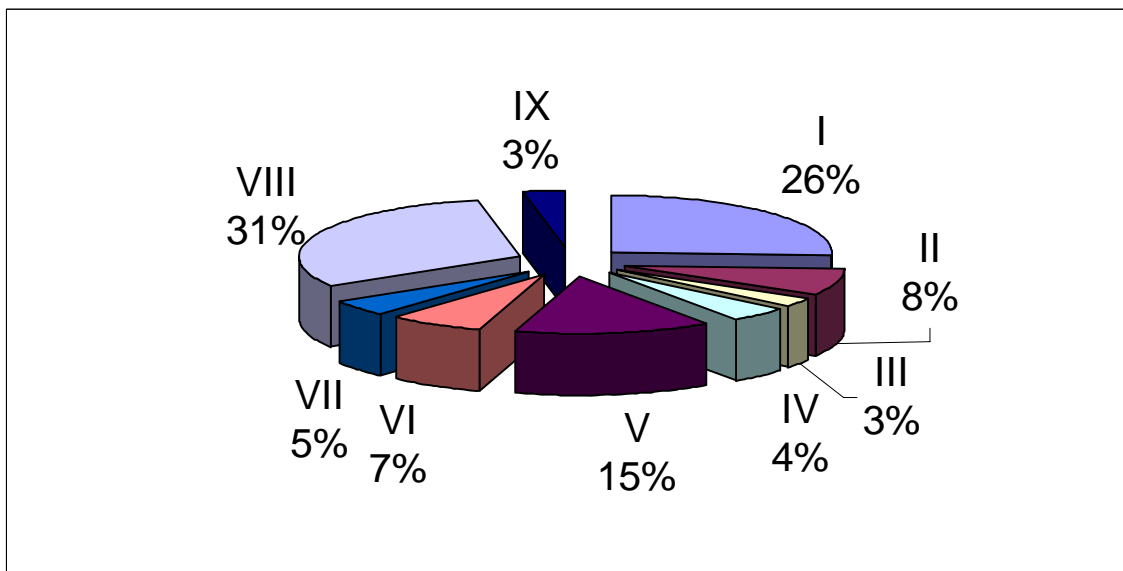
Con relación a la estructura de la producción, tenemos que la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo) que ocupaba en 1983 el segundo lugar en importancia, a partir de 1997 se colocó en el primero. Su participación en el producto manufacturero aumentó de manera especial aunque con diversas fluctuaciones: en 1983 representaba 19.9% del producto total, en 1997, 28.4% y en el 2002, 30.8%. La división I (productos alimenticios, bebidas y tabaco) que en 1983 ocupaba el primer lugar, en 1997 pasó al segundo, en 1983 representaba el 28.1% del producto total, en 1997, 24.7% y en el 2002, 25.8%. Además, las divisiones II (textiles, prendas de vestir e industria del cuero) y III (industria de la madera y productos de madera) redujeron su participación en el producto manufacturero, con una tendencia descendente durante todo el periodo (ver gráfica 17 y cuadro 21). En general, casi todas las divisiones industriales redujeron su participación en el producto manufacturero, excepto las divisiones VII (industrias metálicas básicas), que mantuvo su pequeña participación, y la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo) que, como se señaló anteriormente, presentó un aumento importante en la estructura de la producción manufacturera. Todo esto nos indica la profundización de la concentración de la producción manufacturera.

**Gráfica 17. México: Producto Interno bruto por división de la industria manufacturera, 1983-2002**  
(estructura porcentual)

**1983**



**2002**



Fuente: Cuadro 21

- I PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO
- II TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO
- III INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
- IV PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES
- V SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, PRODUCTOS DEL CAUCHO Y PLÁSTICO
- VI PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS, EXCEPTO DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y CARBÓN
- VII INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS
- VIII PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO
- IX OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

1983-2002  
(estructura porcentual)

Años	Total	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1983	100.0	28.1	11.6	4.3	4.9	16.7	7.6	4.4	19.9	2.5
1988	100.0	26.6	9.8	4.0	5.1	17.0	7.8	5.0	22.3	2.5
1993	100.0	27.0	8.8	3.2	5.2	15.9	8.0	4.4	24.6	3.0
2002	100.0	25.8	7.5	2.5	4.4	14.5	6.9	4.7	30.8	3.0

I	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO
II	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO
III	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
IV	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES
V	SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, PRODUCTOS DEL CAUCHO Y PLÁSTICO.
VI	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS, EXCEPTO DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y CARBÓN.
VII	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS.
VIII	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.
IX	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI.

Por otra parte, las exportaciones de las diversas divisiones industriales presentan la misma dinámica que las exportaciones del sector manufacturero en todos los periodos seleccionados. Cabe destacar que las divisiones II (textiles, prendas de vestir e industria del cuero) y VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo) tuvieron tasas de crecimiento mayores que las del promedio manufacturero. En las demás divisiones son menores (ver cuadro 22).

Cuadro 22. México: Exportaciones por división de la industria manufacturera

(tasa de crecimiento promedio anual)

Periodo	Total	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1983-1987	27.2	14.4	36.6	24.9	26.7	24.0	27.0	26.6	41.5	19.9
1988-1992	10.0	-2.5	9.7	12.9	2.4	5.0	9.0	7.1	16.1	45.7
1993-2002	15.1	14.2	18.9	7.0	16.7	13.4	10.1	10.8	17.1	8.8
1983-2002	16.8	10.1	21.0	13.0	15.6	13.9	14.1	13.8	22.9	20.8

I	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO
II	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO
III	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
IV	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES
V	SUSTANCY PLÁSTICO
VI	PRODUCTO PETRÓLEO Y CARBÓN
VII	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS
VIII	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO
IX	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI y del Informe Anual del Banco de México, varios años.

Sin embargo, resalta el hecho de la importancia exportadora de la división VIII. En términos absolutos, las exportaciones de la división II en 1983 fueron de 191 millones de dólares y en el 2002 se elevaron a 4,188 millones. Por su parte, las exportaciones de la división VIII en 1983 fueron de 1,663 millones de dólares y en el 2002 aumentaron a 42,660 millones. Esto mismo se observa en la estructura de las exportaciones. En 1983 la división II aportaba el 3.5% al total de las exportaciones del sector manufacturero, mientras que la división VIII aportaba el 30.5%. En el 2002, la división II contribuía con 6.5% y la división VIII con 66.7% (ver cuadro 20).

Igual que las exportaciones, con algunas excepciones, en todos los periodos seleccionados el PIB de las diferentes divisiones industriales presentaron la misma dinámica que el crecimiento del sector manufacturero. Particularmente, la división VIII tuvo de 1983 a 1987 una caída del PIB de 1.4% promedio anual; en los periodos posteriores sus niveles de crecimiento fueron superiores al promedio del sector manufacturero. Las otras divisiones no tuvieron tasas negativas de crecimiento en el primer periodo; en los periodos posteriores, las tasas de crecimiento fueron menores a las del promedio manufacturero (ver cuadro 23). A eso le agregamos que la división VIII fue la única que aumentó su participación en el PIB manufacturero, en 1983 fue de 19.9% y en el 2002 de 30.8%. Las otras divisiones redujeron su participación. Esto nos indica la agudización de la polarización del sector manufacturero en condiciones de bajo crecimiento del sector. En este proceso juega un papel fundamental la caída o bajo crecimiento de la demanda interna. Cabe aclarar que desde los primeros años de la década de los setenta la división VIII (que incluye la industria automotriz) ha sido una de las más dinámicas en términos de crecimiento económico.

En conclusión, la “nueva estrategia económica”, en particular la “política de fomento a las exportaciones”, tuvo diferentes efectos en la industria:

- a) Un importante desempeño exportador de manufacturas; paralelo a ello, una elevada concentración de las exportaciones, en especial por parte de la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo).

- b) La caída o bajo crecimiento de la demanda interna y la concentración de las exportaciones contribuyeron a la agudización de la polarización industrial.
- c) Los efectos en el crecimiento económico de la caída de la demanda interna fueron parcialmente contrarrestados por la concentración y crecimiento de las exportaciones, en particular en la división VIII. En la división VIII las exportaciones contribuyeron de manera especial a su crecimiento, por arriba del promedio manufacturero.
- d) En las divisiones restantes el bajo crecimiento económico estuvo determinado fundamentalmente por la dinámica de la demanda interna.

**Cuadro 23. México: Producto Interno Bruto por división de la industria manufacturera**  
(tasa de crecimiento promedio anual)

<i>Periodos</i>	<i>Total</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>
1983-1987	0.0	0.4	-2.3	0.0	0.5	2.2	1.8	2.6	-1.4	-2.2
1988-1992	5.2	4.2	2.8	0.2	5.9	3.7	3.9	2.3	9.7	9.7
1993-2002	3.3	3.1	1.6	0.6	1.7	2.2	2.2	4.4	5.7	3.2
1983-2002	3.0	2.7	1.0	0.3	2.4	2.6	2.6	3.4	4.9	3.5

I	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO
II	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO
III	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
IV	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES
V	SUSTANCIAS QUÍMICAS Y PLÁSTICO
VI	PRODUCTOS DE PETRÓLEO Y CARBÓN
VII	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS
VIII	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica (BIE)* del INEGI y del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.



Frente a la creciente importancia exportadora y económica de la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo), cobra especial interés examinar más detalladamente, con el riesgo de ser redundante, la relación que guardan las exportaciones con el crecimiento de la respectiva división.

Como se ha mencionado, del sector manufacturero, la división VIII presentó la más alta tasa de crecimiento de sus exportaciones, 22.9% promedio anual. En términos absolutos, pasaron de 1,663 millones de dólares en 1983 a 42,660 millones en el 2002, aumentaron 25 veces el monto original. Además, en el 2002 concentró 66.7% del total de las exportaciones de la industria manufacturera (ver cuadro 20). En cambio, el crecimiento de la división VIII fue relativamente bajo, 4.9 % promedio anual. Sin embargo, se puede decir que fue la única división que creció por arriba del promedio manufacturero (ver cuadro 23). Lo que refleja la grave situación económica de nuestro país y, peor aún, sin salida si se sigue la misma trayectoria, de apoyarse supuestamente en el “paradigma exportador”.

**Cuadro 24. México: Producto Interno Bruto y exportaciones de la división "productos metálicos, maquinaria y equipo" (VIII)**  
(tasa de crecimiento promedio anual)

Periodo	<i>PIB</i>	<i>Demanda interna manufacturera</i>	<i>Exportaciones</i>
1983-1987	-1.4	-4.8	41.5
1988-1992	9.7	6.7	16.1
1993-2002	5.7	1.2	17.1
1983-2002	4.9	1.1	22.9

Producto Interno Bruto (millones de pesos a precios de 1993).

Exportaciones, no incluye maquiladoras (millones de dólares).

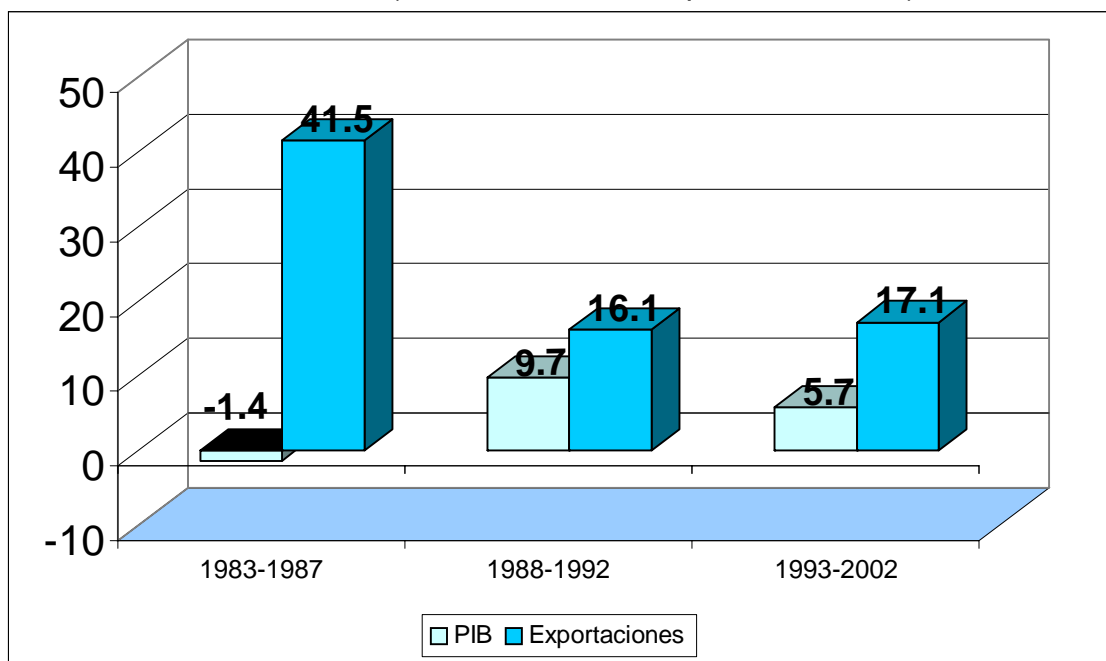
Fuentes: Elaboración propia con base en los datos del *Banco de Información Económica* (BIE) del INEGI y del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

La división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo) tiene el mismo comportamiento cíclico de la economía, aunque las recesiones son más profundas y los niveles de crecimiento más elevados, incluso que los de la industria manufacturera. Esto muestra su fuerte sensibilidad económica. Por su parte, las exportaciones de esta división mantienen la misma dinámica que las

exportaciones del sector manufacturero, aunque también los niveles de crecimiento son mayores.

Retomando la periodización seleccionada, en los primeros años, 1983-1987, las exportaciones de la división VIII mostraron un aumento excepcional en la tasa de crecimiento, 41.5% promedio anual, determinado por los factores ya descritos. En contraste, el PIB cayó 1.4% en promedio. En el periodo 1988-1992 la tasa de crecimiento de las exportaciones disminuyó a 16.1% promedio anual. En cambio, en ese periodo, hubo un aumento importante en el PIB, 9.7% promedio anual. Durante 1993-2002 se presentó una pequeña recuperación de las exportaciones, 17.1% de crecimiento promedio anual. Por su parte, el PIB disminuyó, siendo en el periodo de referencia de 5.7% promedio anual (ver cuadro 24 y gráfica 18).

**Gráfica 18. México: Producto Interno Bruto y exportaciones de la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo)**  
(tasa de crecimiento promedio anual)



Fuente: Cuadro 24

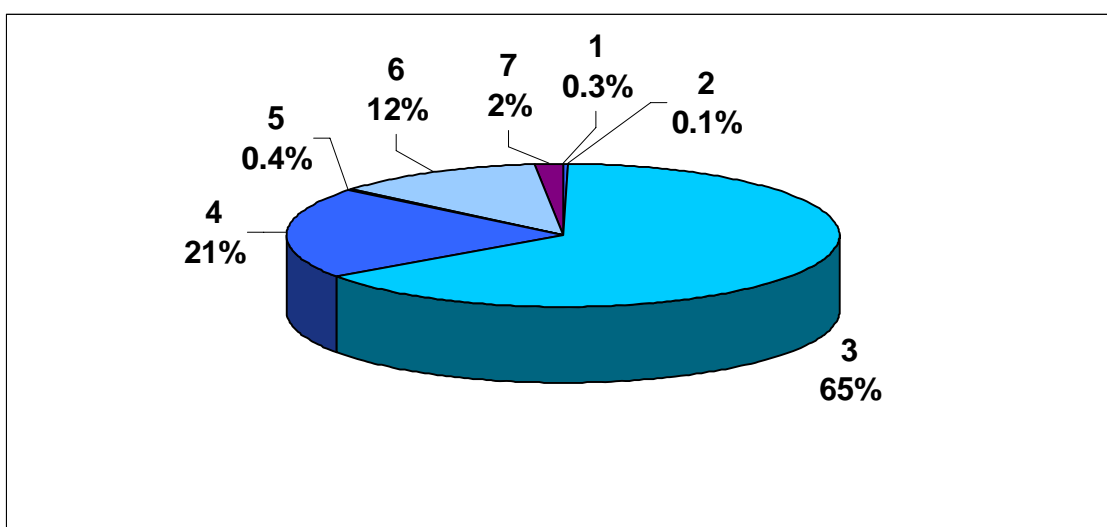
De nuevo encontramos esa relación inversa entre exportaciones y crecimiento. Esto significa también que la dinámica económica de la división VIII está en función de la demanda interna, por lo que el importante desempeño exportador de la división VIII no ha podido contrarrestar suficientemente los efectos de la demanda interna sobre el crecimiento de la propia división, ni en la última década del periodo de estudio, cuando el monto de las exportaciones – valores absolutos- aumentó excepcionalmente. En todo el periodo de estudio las exportaciones aumentaron 25 veces el monto original. En la primera década aumentaron aproximadamente 5 veces y en la última 20.

Ahora, si bien es cierto que en la dinámica económica de la división VIII fue relevante el comportamiento de la demanda interna, también cabe precisar, como se ha mencionado, que el crecimiento logrado por la división respectiva, en los diferentes periodos; por arriba del promedio manufacturero se explica por el elevado desempeño de las exportaciones. Esto último se fundamenta en que de la industria manufacturera la división VIII fue la única que presentó niveles de crecimiento superiores al promedio manufacturero y aumentó su participación en el producto manufacturero, además concentró la mayor parte de las exportaciones.

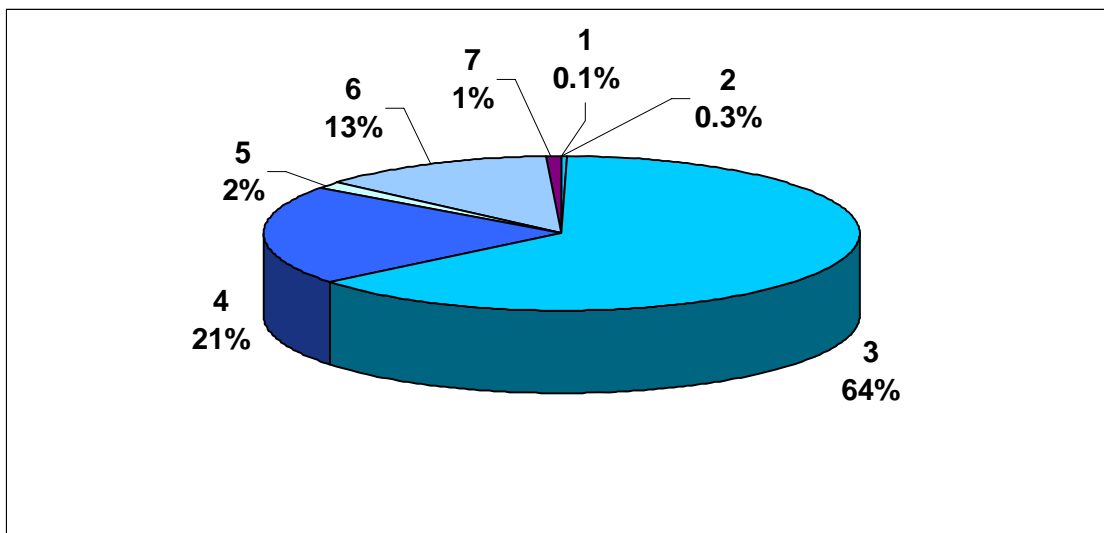
Al interior de la división VIII, la industria económicamente más importante siguió siendo la automotriz, industria dominada por empresas transnacionales. A eso le agregamos su nuevo papel exportador (ver gráfica 19). Otra industria que surge y que durante el periodo de estudio se consolida económicamente y como exportadora es la industria de procesamiento informático. Ambas representaron en el 2002 aproximadamente el 70% de las exportaciones y el 60% del valor de la producción de la división VIII (ver cuadros 25, 26, 27 y 28).

Lo anterior nos sugiere que las industrias automotriz y de procesamiento informático en los dos periodos cortos de crecimiento presentaron elevados niveles de crecimiento económico. En esas industrias se cristaliza el proyecto exportador. Lo anterior expresa la agudización del proceso de polarización económica y, más específicamente, industrial.

**Gráfica 19. México: Exportaciones de la división VIII,  
1991 y 2002  
(estructura porcentual)  
1991**



**2002**



VIII *Productos metálicos, maquinaria y equipo*

- (1) *Para la Agricultura y Ganadería*
- (2) *Para los Ferrocarriles*
- (3) *Para otros transportes y Comunicaciones (Industria Automotriz y resto)*
- (4) *Maq. y Equipo Esp. p / Inds. Diversas*
- (5) *Equipo Profesional y Científico*
- (6) *Equipo y Aparatos Eléc. y Electrónicos*
- (7) *Aparatos de Fotografía, Óptica y Relojería*

Fuente: Cuadro 25

**Cuadro 25. México: Exportaciones de la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo), 1991-2002**  
(estructura porcentual)

Años	VIII	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1991	100.0	0.3	0.1	65.0	20.5	0.4	12.1	1.7
1993	100.0	0.2	0.3	62.8	19.1	0.3	14.8	2.6
2002	100.0	0.1	0.3	63.8	20.9	1.5	12.6	0.9

VIII *Productos metálicos, maquinaria y equipo*

- (1) *Para la Agricultura y Ganadería*
- (2) *Para los Ferrocarriles*
- (3) *Para otros transportes y Comunicaciones (Industria Automotriz y resto)*
- (4) *Maq. y Equipo Esp. p / Inds. Diversas*
- (5) *Equipo Profesional y Científico*
- (6) *Equipo y Aparatos Eléc. Y Electrónicos*
- (7) *Aparatos de Fotografía, Óptica y Relojería*

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

Ahora bien, las industrias automotriz y de procesamiento informático, de acuerdo con la clasificación de la OCDE, son de nivel tecnológico medio. Además, estas industrias, por tener una alta participación de empresas transnacionales, utilizan tecnología de punta propia de las industrias respectivas. En ambas industrias, especialmente en la automotriz, se presentaron incrementos en la productividad del trabajo, los salarios medios de los trabajadores y la relación capital-trabajo son superiores al promedio manufacturero (Casar, 1991: 175).

Esto último nos plantea la posibilidad de respaldar la teoría de Ricardo sobre las ventajas comparativas que reside en que las relaciones comerciales se basan en los bienes que se producen más eficientemente en cada país, aunque un país sea más eficiente en la producción de todos los bienes; sin embargo, es más factible que se confirme la idea que se infiere de los aportes teóricos sobre comercio exterior de Carlos Marx en torno a que el comercio exterior se basa en los bienes que cada país produce más eficientemente -como se mencionó en el capítulo anterior, la mayor eficiencia en la producción de un país depende de la inversión en: capital fijo (maquinaria, fábricas y edificios), investigación y desarrollo; concepción e ingeniería; patentes y licencias; formación de capital humano; organización de la producción; innovación y desarrollo tecnológico e investigación de mercados (Guzmán Alenka, 1997: 184), es decir, en donde se es más competitivo<sup>32</sup>, tomando en cuenta, en el caso de México, la mayor eficiencia en la producción y la “productividad ficticia”<sup>33</sup> derivada de la subvaluación del tipo de cambio, la combinación de ambos elementos permitió ofrecer mercancías

---

<sup>32</sup> Existen diferentes acepciones sobre el concepto de competitividad el más difundido es la expresión oficial que difiere del término económico basado en la eficiencia y la productividad. La expresión oficial es la siguiente:

“En la retórica oficial y en lo que aparece en la prensa se entiende por competitividad de la economía mexicana, a los atractivos que ofrece el país para atraer inversión extranjera, en comparación con otros países como China. En este contexto para ser competitivo lo que importa es ofrecer bajos salarios, mano de obra bien entrenada, flexibilidad laboral, buena infraestructura, bajos niveles de delincuencia, estado de derecho, bajas tarifas eléctricas y telefónicas, simplificación de trámites, etc.” (Romero y Puyana, 2003: p.2).

<sup>33</sup> Es diferente al concepto que José Casar incorpora en su artículo referente a la competitividad espuria de Fajnzylber (1989). La competitividad espuria se basa en la reducción de costos vía la devaluación y la contracción salarial. Casar, op.cit., p. 125.

baratas. La solución a este dilema sólo será resuelto haciendo un análisis más profundo de las industrias automotriz y de procesamiento informático de Estados Unidos y de México. En ese análisis hay que tomar en cuenta el comercio intraempresa.

Lo anterior también indica que, en el caso de México, la teoría neoclásica del comercio internacional no puede sustentarse empíricamente, Dussel Peters<sup>34</sup> y otros llegaron a la misma conclusión. El “teorema de la proporción de los factores” de Heckscher- Ohlin, en el que se simplifica la teoría neoclásica del comercio internacional, señala que las relaciones comerciales se basan en la alta proporción de factores relativamente abundantes y baratos para la producción de los bienes. En nuestro país, el factor relativamente abundante y barato es la fuerza de trabajo.

En ese mismo sentido, José Casar, en su artículo “La competitividad de la industria manufacturera mexicana 1980-1990”, expresa claramente la primera conclusión a la que llegó, la considera una paradoja del comercio internacional:

“No puede sino concluirse que la especialización que emerge en años recientes es incompatible con las interpretaciones inspiradas en el modelo Heckscher -Ohlin -Samuelson, que predice una especialización de acuerdo con las dotaciones relativas de factores” (Casar, 1991: 180).

---

<sup>34</sup>Dussel Peters, op.cit. p. 245.

**Cuadro 26 . México: Exportaciones de la subdivisión para otros transportes y comunicaciones VIII (3)**  
**1997-2002**

(estructura porcentual)

Años	VIII(3)	Industria automotriz	Otros
1997	100	96.8	3.2
1998	100	95.1	4.9
1999	100	90.3	9.7
2000	100	94.4	5.6
2001	100	95.0	5.0
2002	100	94.6	5.4

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.

**Cuadro 27. México: Exportaciones de la subdivisión maq. y equipo esp. p/ind. diversas VIII (4)**  
**1993-2002**

(estructura porcentual)

Años	VIII(4)	<i>Máquinas para procesamiento de Información</i>	<i>Partes o Piezas sueltas para maquinaria</i>
1993	100	27.0	22.9
1998	100	28.9	31.4
1999	100	32.3	31.2
2000	100	34.2	27.6
2001	100	35.4	26.6
2002	100	33.4	26.9

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.



**Cuadro 28. México: Estructura del valor de la producción de la división  
“productos metálicos maquinaria y equipo” VIII, 1994-2002**  
(estructura porcentual)

<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Fabricación y Ensamble de Automóviles y Camiones</i>	<i>Fabricación, Ensamble y Reparación de Máquinas de Procesamiento Informático</i>	<i>Fabricación de Motores y sus Partes para Automóviles y Camiones</i>
1994	100.0	40.5	4.3	10.5
1995	100.0	41.8	6.8	12.1
1996	100.0	45.2	8.2	9.9
1997	100.0	43.5	10.5	8.9
1998	100.0	43.2	10.7	8.6
1999	100.0	44.8	10.1	8.2
2000	100.0	48.3	9.7	7.7
2001	100.0	49.8	9.0	7.2
2002	100.0	50.0	8.2	7.3

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI .  
Encuesta Industrial Mensual (205 clases de actividad económica).

## Capítulo 5

### ***Modelo Econométrico: demanda interna, externa y tipo de cambio, sus efectos en las exportaciones manufactureras de México, 1980-2002***

El objetivo de este capítulo es determinar si el comportamiento de las exportaciones manufactureras es sensible a la demanda interna, externa y al tipo de cambio real. Para ello se elaboraron dos tipos de modelos econométricos: sin transformación funcional y con transformación a forma lineal doble-logarítmica.

#### ***ESPECIFICACIÓN DEL MODELO***

Las funciones se estimaron con el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), utilizando el paquete Econometric Views 3.1. Los datos contemplados tienen una periodicidad anual y abarca el periodo 1980-2002.

Las variables contempladas son:

- $X_m$  = Exportaciones manufactureras (millones de pesos a precios de 1993)  
 $DI$  = Demanda interna = consumo privado + consumo del gobierno + formación bruta de capital fijo - importaciones (millones de pesos a precios de 1993)  
 $TCR$  = Tipo de cambio real (pesos por dólar de 1993)  
 $Y^*$  = Producto interno bruto de Estados Unidos millones de dólares a precios de 1993)  
 $T$  = Tendencia (variable de tiempo)

*Variables dependientes o endógenas:  $X_m$*

*Variables independientes o exógenas:  $DI$ ,  $TCR$ ,  $Y^*$  y  $T$ .*

La hipótesis que se plantea es que la dinámica de las exportaciones de manufacturas se puede explicar por la caída de la demanda interna y por un desplazamiento positivo del ingreso o producto externo y del tipo de cambio real. Se considera como una variable proxi del producto externo al Producto Interno Bruto de los Estados Unidos, debido a que más del 80% de las exportaciones se dirigen a ese país.

Si bien las exportaciones de manufacturas están determinadas fundamentalmente por factores estructurales como la mayor eficiencia en la producción, existen otros factores que inciden favorablemente sobre ellas, entre los que se encuentran las variables explicatorias del presente estudio. Se infiere que la caída de la demanda interna permite o induce a que se busque una salida externa a la producción, si la economía de Estados Unidos crece, es posible que aumente la demanda externa de manufacturas y el desplazamiento positivo del tipo de cambio real, por medio de la devaluación y el sistema de flotación de la moneda, da por resultado que la producción nacional sea más barata en moneda extranjera, estimulando así las exportaciones.

### ***Especificación y estimación de los modelos, resultados y pruebas de diagnóstico***

Los modelos presentados a continuación con transformación funcional doble-logarítmica tienen un buen ajuste y carecen de problemas de medición. La “L” antepuesta a las variables representa la transformación funcional doble-logarítmica. Cabe señalar que las estimaciones de los modelos con transformación funcional presentan directamente las elasticidades.

#### ***MODELO I***

El modelo estimado se refiere sólo al periodo 1980-1999, debido a que los modelos que incluyen una muestra mayor 1980-2000 hasta 2002 presentaron problemas de medición.

*Las variables contempladas son:*

*$X_m$  (exportaciones manufactureras)*

*$Y^*$  (producto interno bruto de Estados Unidos)*

*$DI$  (demanda interna)*

*$TCR$  (tipo de cambio real)*

***Especificación del modelo:***

$$LX_m = \beta_0 + \beta_1 LY^* + \beta_2 LDI + \beta_3 LTCR$$

$$\beta_1 > 0$$

$$\beta_2 < 0$$

$$\beta_3 > 0$$

**Estimación del modelo:**

$$LX_m = -44.183 + 4.709LY^* - 1.428LDI + 0.865LTCR$$

Prob (t) (0.0000) (0.0000) (0.0279) (0.0001)

$$R^2 = 0.986$$

$$D.W. = 1.16$$

$$\text{Prob. (F)} = (0.000000)$$

Los resultados de la prueba econométrica nos indican:

- a) Que las variables contempladas sí inciden en el desenvolvimiento de las exportaciones de manufacturas.
- b) De acuerdo con los signos de las variables estimadas, que las exportaciones de manufacturas están inversamente relacionadas con la demanda interna y directamente relacionadas con el tipo de cambio real y el ingreso externo. Esto comprueba la hipótesis planteada.
- c) Que las exportaciones de manufacturas son más sensibles al aumento del ingreso externo que a la caída de la demanda interna y al incremento del tipo de cambio real, en orden de importancia. De ello da cuenta lo siguiente: por cada aumento de 1% en el ingreso externo, se asocia un incremento de 4.7% en las exportaciones de manufacturas; por cada caída de 1% en la demanda interna, se asocia un incremento de 1.4 % en las exportaciones y por cada aumento de 1% en el tipo de cambio real, se asocia un incremento de 0.87% en las exportaciones de manufacturas. Conviene precisar que tanto la demanda interna como el tipo de cambio real, sobre todo este último, son susceptibles de modificarse, dependiendo de la política económica del gobierno, y pueden aumentar o caer, según el caso, proporcionalmente más y con mayor rapidez que el ingreso externo.

## PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO

### 1. - Multicolinealidad:

No existe multicolinealidad. Hay consistencia entre los estadísticos “t”, “F” y “R<sup>2</sup>”. Las variables explicatorias son estadísticamente significativas. Sí explican el comportamiento de las exportaciones. El R<sup>2</sup> es satisfactorio.

### 2. - Heteroscedasticidad:

No existe heteroscedasticidad. Aplicando el método de White, se rechaza la existencia de heteroscedasticidad.

Se acepta que existe heteroscedasticidad si:

$$X^2 = nR^2 > X^2 (K-1, 0.05)$$

$$nR^2 = 4.39$$

$$X^2 (4 - 1, 0.05) = 7.81$$

Como  $4.39 < 7.81$ , se comprueba que no existe heteroscedasticidad al nivel de significación de 0.05.

### 3.- Autocorrelación:

No existe autocorrelación. Aplicando la prueba de Durbin-Watson, se rechaza la existencia de autocorrelación.

$$d = 1.16$$

$$n = 20$$

$$k' = 3$$

Al nivel de 5%  $d_L = 1.00$  y  $d_U = 1.68$  Como  $d = 1.16$ , se coloca en la zona de indefinición.

Al nivel de 1%  $d_L = 0.77$  y  $d_U = 1.41$  Como  $d = 1.16$ , se coloca en la zona de indefinición.

Aplicando la prueba de Breusch-Godfrey, se rechaza la existencia de autocorrelación.

Se acepta que existe autocorrelación si:

$$X^2 = (n-1)R^2 > X^2 (1, 0.05)$$

$$(n-1)R^2 = 3.80$$

$$X^2 (1, 0.05) = 3.84$$

Como  $3.80 < 3.84$ , se comprueba que no existe autocorrelación al nivel de significación de 0.05.

## MODELO 2

Con el propósito de corregir el problema de multicolinealidad del modelo anterior, incorporando datos de los años 2000, 2001 y 2002, se estimó un modelo eliminando una de las variables, en este caso, la variable tipo de cambio real (TCR), que podría ser altamente colineal.

Además, debido a que el modelo, al incluir el año 2002, no cumple con el supuesto de no autocorrelación, se buscó, a través del periodo de estudio, un

periodo que comprendiera a ese año y que los modelos estuvieran libres de problemas de medición. El modelo encontrado, con el mejor ajuste, abarca datos de 1988-2002 y las variables contempladas son las siguientes:

$X_m$  (exportaciones manufactureras)

$Y^*$  (producto interno bruto de Estados Unidos)

$DI$  (demanda interna)

$T$  (tendencia)

**Especificación del modelo:**

$$LX_m = \beta_0 + \beta_1 LY^* + \beta_2 LDI + \beta_3 LT$$

$$\beta_1 > 0$$

$$\beta_2 < 0$$

**Estimación del modelo:**

$$LX_m = 68.458 + 1.483LY^* - 5.160LDI + 0.567LT$$

<b>Prob (t)</b>	<b>(0.0000)</b>	<b>(0.0012)</b>	<b>(0.0000)</b>	<b>(0.0000)</b>
-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

$$R^2 = 0.988$$

$$D.W. = 1.775$$

$$\text{Prob. (F)} = (0.000000)$$

Los resultados de la prueba econométrica nos indican:

- a) Al igual que los modelos anteriores, que las variables contempladas sí inciden en el desenvolvimiento de las exportaciones de manufacturas.
- b) De acuerdo con los signos de las variables estimadas, que las exportaciones de manufacturas están directamente relacionadas con el ingreso externo e inversamente relacionadas con la demanda interna.
- c) Que las exportaciones de manufacturas, a diferencia del primer modelo, son más sensibles a la caída de la demanda interna que al aumento del ingreso externo. De acuerdo con los parámetros estimados, por cada aumento de 1% en el ingreso externo, las exportaciones manufactureras aumentan 1.5% y por

cada caída de 1% de la demanda interna, las exportaciones respectivas aumentan 5.2%.

## **PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO**

### **1.- Multicolinealidad:**

No existe multicolinealidad. Hay consistencia entre los estadísticos “t”, “F” y “R<sup>2</sup>”. Las variables explicatorias son estadísticamente significativas. Sí explican el comportamiento de las exportaciones. El R<sup>2</sup> es satisfactorio.

### **2.- Heteroscedasticidad:**

No existe heteroscedasticidad. Aplicando el método de White, se rechaza la existencia de heteroscedasticidad.

Se acepta que existe heteroscedasticidad si:

$$X^2 = nR^2 > X^2 (K-1, 0.05)$$

$$nR^2 = 6.78$$

$$X^2 (4 - 1, 0.05) = 7.81$$

Como  $6.78 < 7.81$ , se comprueba que no existe heteroscedasticidad al nivel de significación de 0.05.

### **3.- Autocorrelación:**

No existe autocorrelación. Aplicando la prueba de Durbin-Watson, se rechaza la existencia de autocorrelación.

$$d = 1.775$$

$$n = 15$$

$$k' = 3$$

Al nivel de 5%  $dL = 0.82$  y  $du = 1.75$  Como  $d = 1.775$ , se coloca en la zona de no autocorrelación.

Al nivel de 1%  $dL = 0.59$  y  $du = 1.46$  Como  $d = 1.775$ , se coloca en la zona de no autocorrelación.

Aplicando la prueba de Breusch-Godfrey, también se rechaza la existencia de autocorrelación. Se acepta que existe autocorrelación si:

$$X^2 = (n-1)R^2 > X^2 (1, 0.05)$$

$$(n-1)R^2 = 0.027$$

$$X^2 (1, 0.05) = 3.84$$

Como  $0.027 < 3.84$ , se comprueba que no existe autocorrelación al nivel de significación de 0.05.

## **MODELO 3**

Al igual que el segundo modelo, con el propósito de corregir el problema de multicolinealidad del primer modelo, al incorporar datos de los años 2000, 2001 y 2002, se estimó un modelo eliminando una de las variables, en este caso, la variable demanda interna (DI), que podría ser altamente colineal. Los modelos así estimados con datos de 1980-2000 hasta 2002 no cumplieron con el

supuesto de no autocorrelación. El tercer modelo encontrado, con el mejor ajuste, con datos de 1988-2002, contempla las siguientes variables:

$X_m$  (exportaciones manufactureras)

$Y^*$  (producto interno bruto de Estados Unidos)

$TCR$  (tipo de cambio real)

$T$  (tendencia)

**Especificación del modelo:**

$$LX_m = \beta_0 + \beta_1 LY^* + \beta_2 LTCR + \beta_3 LT$$

$$\beta_1 > 0$$

$$\beta_2 > 0$$

**Estimación del modelo:**

$$LX_m = -22.466 + 3.507LY^* + 2.029LTCR + 0.159 LT$$

Prob (t)            (0.0000)    (0.0000)            (0.0000)            (0.0277)

$$R^2 = 0.984$$

$$D.W. = 1.68$$

$$\text{Prob. (F)} = (0.000000)$$

Los resultados de la prueba econométrica nos indican:

- Al igual que los modelos anteriores, que las variables contempladas sí inciden en el desenvolvimiento de las exportaciones de manufacturas.
- De acuerdo con los signos de las variables estimadas, que las exportaciones de manufacturas están directamente relacionadas con el ingreso externo y con el tipo de cambio real.
- Que las exportaciones de manufacturas, igual que en el primer modelo, son más sensibles al aumento del ingreso externo que al tipo de cambio real. De acuerdo con los parámetros estimados, por cada aumento de 1% en el ingreso



externo y en el tipo de cambio real, las exportaciones manufactureras aumentan 3.5% y 2%, respectivamente. Además, resalta el hecho de que en los últimos años del periodo de estudio las exportaciones de manufacturas se vuelven menos sensibles al aumento del ingreso externo y más sensibles al incremento del tipo de cambio real.

## **PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO**

### **1.- Multicolinealidad:**

No existe multicolinealidad. Hay consistencia entre los estadísticos “t”, “F” y “R<sup>2</sup>”. Las variables explicatorias son estadísticamente significativas. Sí explican el comportamiento de las exportaciones. El R<sup>2</sup> es satisfactorio.

### **2.- Heteroscedasticidad:**

No existe heteroscedasticidad. Aplicando el método de White, se rechaza la existencia de heteroscedasticidad.

Se acepta que existe heteroscedasticidad si:

$$X^2 = nR^2 > X^2 (K-1, 0.05)$$

$$nR^2 = 6.37$$

$$X^2 (4 - 1, 0.05) = 7.81$$

Como  $6.37 < 7.81$ , se comprueba que no existe heteroscedasticidad al nivel de significación de 0.05.

### **3.- Autocorrelación:**

No existe autocorrelación. Aplicando la prueba de Durbin-Watson, se rechaza la existencia de autocorrelación.

$$d = 1.68$$

$$n = 15$$

$$k' = 3$$

Al nivel de 5%  $dl = 0.82$  y  $du = 1.75$  Como  $d = 1.68$ , se coloca en la zona de indefinición.

Al nivel de 1%  $dl = 0.59$  y  $du = 1.46$  Como  $d = 1.68$ , se coloca en la zona de no autocorrelación.

Aplicando la prueba de Breusch-Godfrey, también se rechaza la existencia de autocorrelación.

Se acepta que existe autocorrelación si:

$$X^2 = (n-1)R^2 > X^2 (1, 0.05)$$

$$(n-1)R^2 = 0.001$$

$$X^2 (1, 0.05) = 3.84$$

Como  $0.001 < 3.84$ , se comprueba que no existe autocorrelación al nivel de significación de 0.05.

### *CONCLUSIONES*

- a) La demanda interna, externa y el tipo de cambio inciden en el desenvolvimiento de las exportaciones de manufacturas.
- b) Las exportaciones de manufacturas están inversamente relacionadas con la demanda interna, pero directamente relacionadas con el tipo de cambio real y el ingreso externo. Esto comprueba la hipótesis planteada.
- c) Las exportaciones de manufacturas, en general, son más sensibles al aumento del ingreso externo que a la caída de la demanda interna y al incremento del tipo de cambio real. Sin embargo, la demanda interna y el tipo de cambio real pueden aumentar o caer, según el caso, proporcionalmente más y con mayor rapidez que el ingreso externo.
- d) Lo mencionado tiene varias implicaciones: que las exportaciones de manufacturas dependen en parte de la estabilidad o vulnerabilidad de la economía de Estados Unidos y que, si bien, la contracción de la demanda interna contribuye a fortalecer la exportación de manufacturas, esto realmente representa la sustitución de parte del mercado interno por el externo.

## CONCLUSIONES

De las diferentes propuestas teóricas sobre comercio exterior los que relacionaron al comercio exterior con el crecimiento económico fueron Carlos Marx y Adam Smith. Adam Smith planteó que el comercio exterior fomenta la expansión y la eficiencia en la producción al ampliar el mercado para el producto excedente, esto es el que excede a las necesidades del mercado interno.

Carlos Marx además señaló que a través del comercio exterior se logra elevar la tasa general de ganancia y con ello ampliar la escala de la producción. La tasa general de ganancia se eleva, por un lado, al importar mercancías baratas que formen parte del capital constante y de los bienes de consumo necesarios de los trabajadores y, por otro, al vender las mercancías por encima de su valor, debido a la mayor eficiencia en la producción.

Ahora bien, si el comercio exterior se relaciona positivamente con el crecimiento económico es conveniente saber en que consiste la base del comercio exterior. Ricardo y Marx analizan las relaciones comerciales entre países con profundas asimetrías tecnológicas, sin embargo, la propuesta de Carlos Marx es la más viable que consiste en que las relaciones comerciales se basan en los bienes que cada país produce más eficientemente, por ventajas técnicas o naturales.

A diferencia de las dos propuestas anteriores la teoría neoclásica del comercio internacional representada por Bertil Ohlin no analiza las relaciones comerciales entre países con profundas asimetrías tecnológicas como es el caso de México y Estados Unidos. Eso se desprende del supuesto principal del que parte la “teoría de la proporción de los factores” que consiste en que las condiciones físicas de la producción son iguales entre los países que mantienen relaciones comerciales.

Entre los elementos de la “nueva” estrategia económica de fomento de las exportaciones de manufacturas encontramos que el más importante fue la subvaluación del tipo de cambio. La apertura comercial no elevó la eficiencia total de la economía sino que ésta cayó 0.1% promedio anual; la firma de importantes acuerdos comerciales regionales y bilaterales no diversificaron y fomentaron las relaciones comerciales sino que éstas se concentraron todavía más en Estados Unidos.

Por otra parte, el financiamiento directo -mecanismo financiero más efectivo de fomento a las exportaciones- se redujo y tendió a dejar de ser un estímulo.

La falta de una adecuada política de fomento de las exportaciones, que le diera mayor peso al aumento de la productividad y eficiencia de la economía (aumentando los recursos en ciencia y tecnología y en capital humano) y no descansara en la subvaluación del tipo de cambio, y que el Bancomext se convirtiera en un verdadero banco de desarrollo (y dejara de ser un elefante blanco), elevando el financiamiento directo con créditos baratos a nuevos proyectos de exportación, dando preferencia a aquellos productos con un elevado valor agregado y que incorporen tecnología de punta e insumos nacionales.

A pesar de la inadecuada estrategia exportadora es un hecho que durante el periodo de 1983 a 2002 hubo un aumento excepcional de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, el crecimiento económico fue débil y errático. Además, encontramos que no hubo una relación significativa entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y el de la economía, lo cual comprueba la hipótesis planteada que consiste en que el sector exportador de manufacturas no es el motor del crecimiento económico. Por lo que la estrategia de crecimiento vía exportación de manufacturas fue un fracaso.

El floreciente sector exportador de manufacturas fue el sector más dinámico de la industria manufacturera con tasas de crecimiento por arriba del promedio manufacturero explicadas por el excepcional aumento y la alta concentración de

las exportaciones en un número relativamente reducido de grandes empresas mayoritariamente transnacionales (las más importantes pertenecientes a las industrias automotriz y microcomputación) que contrarrestaron parcialmente los efectos del desenvolvimiento errático de la demanda interna. Sin embargo, por esas características estructurales el sector exportador no alcanzó a difundir suficientemente su condición dinamizadora en el crecimiento de la economía en su conjunto.

El significativo desempeño de las exportaciones de manufacturas fue insuficiente para elevar o mantener los niveles de crecimiento de la economía por lo siguiente:

- a) El sector exportador, sobre todo, por sus limitaciones estructurales, antes mencionadas, por la falta de capacidad de arrastre e incluso de mayor dinamismo no alcanzó a contrarrestar los efectos contraccionistas de la caída o bajo crecimiento de la demanda interna provocados por las devaluaciones.
- b) Las exportaciones de manufacturas no se alimentaron solamente del crecimiento de la producción manufacturera, lo que sin duda conduciría a un aumento importante del PIB nacional, sino también de la producción que originalmente se canalizaba al mercado interno.
- c) La alta concentración de las exportaciones de manufacturas limitó la mayor difusión de sus efectos positivos (sobre todo en una economía grande como la nuestra), fomentando los encadenamientos productivos, y agudizó el proceso de polarización industrial al fortalecer la tendencia a la concentración de la producción.
- d) Otro elemento que limitó la mayor difusión de los efectos positivos de las exportaciones fue el alto contenido importado de las mismas. De 1993 a 2002 el 25% de las importaciones totales fueron de bienes intermedios asociados a la exportación, ese porcentaje aumenta a 32.5% al elevarse la tasa de crecimiento de las exportaciones, que coincide con la devaluación de la moneda.

- e) Si bien, con el significativo avance de las telecomunicaciones y de los medios de transporte es más rápida la rotación de capital, no cabe duda que existen innegables diferencias en el tiempo de rotación de capital entre el mercado interno y el externo.
- f) Hay que tomar en cuenta también los mayores costos de transporte y de comercialización.

De la experiencia de nuestro propio país y de otros, y de los elementos que nos da la teoría económica fue posible llegar a lo siguiente: la expansión y diversificación del mercado interno contribuyen de manera fundamental al crecimiento económico. Las exportaciones lo hacen de manera complementaria, en las economías pequeñas contribuyen más que en las grandes y en los países desarrollados más que en los atrasados, por la misma relación comercial que guardan con estos últimos.

La “nueva” estrategia económica tuvo diferentes efectos en la economía y en el sector manufacturero. A la vez que no logró mantener y elevar los niveles de crecimiento económico se reforzaron las características estructurales de dependencia y de subdesarrollo de nuestro país:

- a) Se modificó y profundizó el tipo de dependencia comercial e industrial con Estados Unidos.
- b) Nuestro país de ser tradicionalmente exportador de productos primarios se convierte en exportador de manufacturas.
- c) Al depender casi exclusivamente y crecientemente del mercado de Estados Unidos aumentó la vulnerabilidad de la economía.
- d) La productividad y la eficiencia general descendió.
- e) Un elevado desempeño exportador de manufacturas, sin embargo, el crecimiento de la economía y del propio sector manufacturero fueron bajos y estuvieron determinados fundamentalmente por la dinámica de la demanda interna.

- f) Se agudizó la polarización industrial. Por un lado, el sector exportador representado por las industrias automotriz y de la microcomputación (industrias dominadas por empresas transnacionales); ambas industrias siguieron siendo (sobre todo la automotriz) las más dinámicas en términos de crecimiento económico, presentaron incrementos en la productividad del trabajo, cuentan con una alta relación capital-trabajo y con salarios por arriba del promedio manufacturero. Por otro lado, un sector mayoritario orientado al mercado interno y, por tanto, dependiente de su dinámica.
- g) Se agudizó la desintegración industrial, ya que sus encadenamientos hacia atrás fueron crecientemente externos, fortalecidos por las exportaciones de manufacturas.

Para recuperar el crecimiento económico se requiere un verdadero cambio en la conducción del gobierno para que éste modifique la estrategia económica iniciada en 1983. En ese sentido tengo una propuesta, en el entendido que no es una estrategia económica integral o completa, más bien es una idea importante que no puedo dejar de mencionar, ya que faltan por definir muchos aspectos como la necesaria participación del Estado en el fomento del crecimiento económico.

Además, se tiene que tomar en cuenta la complejidad de la realidad, por ejemplo la desincronización de los efectos económicos en el tiempo generan desequilibrios que habría que mantenerlos de manera manejables y no eliminarlos o dejar que se desborden.

Ahora bien, la economía se puede reactivar aumentando los salarios reales. Esto genera un doble efecto, por un lado, eleva la demanda interna y, por otro, induce a que se modernice el aparato productivo y con ello se incremente la productividad del trabajo. El aumento de la productividad y la eficiencia tiene también un doble efecto, por un lado, eleva las ganancias de la productividad, lo

que genera posibilidades de acumulación y, por tanto, del aumento de la producción y del empleo, lo que inhibe la posibilidad de inflación debido al aumento de la demanda interna y, por otro, permite competir en mejores condiciones por el mercado interno y externo y, en consecuencia, disminuir el crónico déficit comercial.



## BIBLIOGRAFÍA

Banco de México, *Informe Anual*, México, varios años.

Cámara de Comercio. Servicios y turismo. *Aspectos Económicos*.  
<http://www.ccmexico.com.mx/canaco/aspeco.html>

Casar I., José (1991), "La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", *El trimestre económico*, México, pp. 113-183.

Corona Guzmán, Roberto (1996), "El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente", en *Comercio Exterior*, México, noviembre.

De la Reza A., Germán (2002), "Diversificación comercial y pertenencia a múltiples acuerdos comerciales: el caso de México", en *Comercio Exterior*, México, vol. 52, núm. 4, abril.

Dussel Peters, Enrique (1997), *La Economía de la Polarización*, UNAM, Editorial Jus, México, 326 pp.

Gobierno de la República. *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México.  
*Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, México.  
*Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México.  
*Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, México.  
 -----Sexto Informe de Gobierno del Presidente Ernesto Zedillo, 2000.  
 Sexto Informe de Gobierno del Presidente Vicente Fox Quesada, 2006.

González Casanova, Pablo y Enrique Florescano (1979), *México, hoy*, Siglo XXI, México.

Guzmán, Alenka (1997), "Productividad y especialización manufactureras en México, Canadá y Estados Unidos, 1972-1994", en *Comercio Exterior*, México, marzo.

Hansen, Roger D. (1971), *La política del desarrollo mexicano*. Siglo XXI, México, 340 pp.

[http://mx.geocities.com/gunnm\\_dream/bancomext.html](http://mx.geocities.com/gunnm_dream/bancomext.html)

Hernández Laos, Enrique (2005), "La productividad en México. Origen y distribución, 1960-2002", en *Economíaunam*, no.5, mayo-agosto, 152 pp.

Ibarra, David y otros (1970), *El perfil de México en 1980*, Siglo XXI, México.

INEGI, *Banco de Información Económica (BIE)*, México.

Intriligator, Michael D. (1990), *Modelos econométricos, técnicas y aplicaciones*. FCE, México, 700 pp.

Jiménez Ramos, Rafael (1987), "Promoción de las exportaciones mexicanas, 1970-1986", en *Comercio Exterior*, México, vol. 37, núm. 8, agosto.

Marx, Carlos (1995), *El Capital*, FCE, México, 1995, 953pp.

Mendoza, G. Miguel Ángel H. (1991), *Política cambiaria, balanza comercial y determinación del ingreso manufacturero en México. Un modelo econométrico, 1960-1988*. UNAM, Fac. Economía, 146pp.

----- (1996), "El efecto del tipo de cambio en las exportaciones manufactureras de México", en *Comercio Exterior*, México, abril, pp. 308-312.

Moreno-Brid, J.C. y otros (2006), "Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras", en *Economíaunam*, vol. 3 núm. 8.

O'Brien, D.P. (1996), *Los economistas clásicos*. Alianza Universidad, Madrid, 423 pp.

Ohlin, Bertil (1971), *Comercio interregional e internacional*. Oikos-Tau, s. a. España, 407 pp.

Organización Mundial del Comercio (1997), *Exámenes de las políticas comerciales: primer comunicado de prensa*, resumen del informe de la secretaría y del informe del gobierno, México, octubre.

[http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp063\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp063_s.htm)

Ortega Gómez, Armando F. (1989), "El sistema *antidumping* mexicano: factor crítico de la apertura comercial", en *Comercio Exterior*, México, vol. 39, núm. 3, marzo.

Ricardo, David (1987), *Principios de Economía Política y Tributación*. FCE, México, 332 pp.

Romero, José y Alicia Puyana (2003), *Apertura comercial, productividad, competitividad e ingreso: la experiencia mexicana, 1980-2000*, El Colegio de México, A.C., Centro de Estudios Económicos, Serie documentos de trabajo, Núm. VI.

Salvatore, Dominik (2000), *Econometría*. Mc Graw Hill, México, 201pp.  
----- (1998). *Economía Internacional*. Mc Graw Hill, Colombia, 815pp.

Sección nacional (1989), "Solicitud formal mexicana para ingresar en la Cuenca del Pacífico", en *Comercio Exterior*, México, enero.

Senghaas, Dieter (1985), *APRENDER DE EUROPA. Consideraciones sobre la historia del desarrollo*. Editorial Alfa, Barcelona / Caracas, 122 pp.

Sepúlveda B. y A. Chumacero (1973), *La inversión extranjera en México*, FCE, México.

Sepúlveda B. y otros (1974), *Las empresas transnacionales en México*, El Colegio de México, México.

Smith, Adam (1999), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, FCE, México, 917 pp.

Survey of Current Business (2003), Estados Unidos, april, volume 83, number 4.

Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini (1989), "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta", en *Comercio Exterior*, México, vol. 39, núm. 4, abril.

Vilatela Riba, Enrique (1997), "Bancomext: sesenta años de apoyar el comercio exterior de México", en *Comercio Exterior*, México, junio.

Villarreal, René (1976), *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, FCE, México.