

2  
20j

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO  
DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA

*MÉXICO: CAUSAS DEL AUGE EXPORTADOR  
DE MANUFACTURAS, 1982-1991*

## FALLA DE ORIGEN

TESIS QUE PARA OBTENER EL  
TÍTULO DE MAESTRO EN  
ECONOMÍA

PRESENTA

Juan Isaiás Aguilar Huerta

ASESOR: Mtro. Raúl González Soriano

México,

1995



## **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 está 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 mi esposa**  
**Alejandra Mendoza Luna**  
por su valioso apoyo y comprensión en  
los momentos más difíciles de mi vida.

**A mi hijo Job**  
por el tiempo que me ha prestado.

## RECONOCIMIENTOS

*Este trabajo forma parte de los resultados del proyecto de investigación: México: el papel del sector exportador manufacturero en el proceso de acumulación, 1980-1991 que se desarrolló en el área de Relaciones Económicas Internacionales de México del Programa de Estudios de Economía Internacional (PEDEI) de la Universidad Autónoma de Puebla (UAP). Agradezco el apoyo recibido tanto por este centro de investigación como por la Dirección de la Escuela de Economía de la UAP para llevar a buen término tanto el proyecto de investigación como esta tesis.*

*Deseo expresar mis más sinceros agradecimientos al colectivo de investigadores del PEDEI, especialmente al Coordinador Jesús Rivera, por los comentarios y sugerencias que hicieron a diferentes capítulos de esta tesis, con lo cual hubo una mejoría notable en el trabajo.*

*Reconozco también la valiosa asesoría que generosamente me brindó el Mtro. Raúl González Soriano para la realización de esta tesis, así como los agudos comentarios del Dr. Eduardo Loría y del Mtro. Mario Zepeda que me permitieron darle mayor coherencia al trabajo final, expresar con mayor claridad la hipótesis que orienta todo el trabajo y profundizar algunos aspectos teóricos.*

*Si bien en este trabajo existen ideas de los compañeros antes mencionados, la responsabilidad de las deficiencias y errores que pudieran persistir es exclusivamente mía.*

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
MARCO DE REFERENCIA	6
A) Algunos planteamientos teóricos sobre el comercio internacional	7
1. Las teorías de la ventaja comparativa	7
<i>Costos comparativos, 9; Costos de oportunidad, 10; Teorema Hecksher-Ohlin, 10; La paradoja de Leontief, 11, Las nuevas teorías.</i>	
2. La crítica de la teoría de las ventajas comparativas	13
3. El intercambio internacional	15
B) Salario relativo y costo laboral	18
1. Los salarios como ventaja competitiva	18
2. La productividad como ventaja competitiva	21
I. RELEVANCIA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS	24
1. Dinamismo de las exportaciones manufactureras	25
2. Dinamismo por ramas, productos y principales empresas	28
3. Industria maquiladora	33
4. Fomento a las exportaciones y apertura comercial	36
<i>Anexos</i>	39
II. RELACIÓN MERCADO INTERNO-EXPORTACIONES	44
1. Utilización de la capacidad instalada	46
2. ¿Demanda interna versus demanda externa?	51
<i>Anexos</i>	56
III. INSERCIÓN DE MÉXICO EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE	59
1. Cambios en el patrón del comercio mundial	61
<i>Cambios en el patrón de comercio exterior de EUA, 63; Avance de los tigres del pacífico 66.</i>	

2 México en los EUA frente a sus competidores	68
<i>Expansión y penetración del mercado, 69; Especialización y competitividad, 73.</i>	
<b>IV. COSTOS SALARIALES COMPARATIVOS</b>	<b>77</b>
1. Relación entre salario y tipo de cambio	78
2. Costos laborales y exportaciones manufactureras	82
<i>Salarios comparativos, 82; Productividad, 88; Costos laborales, 90.</i>	
<i>Anexos</i>	93
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>122</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>129</b>

## INTRODUCCIÓN

El crecimiento acelerado de las exportaciones de manufacturas mexicanas a partir de 1983 ha despertado gran interés en los análisis que sobre comercio exterior del país se realizan, tratando de explicar el comportamiento de este tipo de exportaciones.

Existen varios modelos que intentan explicar el comportamiento de las exportaciones manufactureras, a partir de algunas variables<sup>1</sup>. Las tres variables explicatorias más frecuentes son: *La Demanda Externa o Demanda Mundial* (que para el caso de México se considera que puede ser medida a través del crecimiento del Producto Interno Bruto de los EUA por la fuerte dependencia de nuestras exportaciones hacia ese país), un *Índice de Precios Relativos*, precios internos /precios externos (medido a través del tipo de cambio real) y un *Indicador del Uso de la Capacidad Instalada*.

La mayoría de los modelos econométricos solo consideran las dos primeras variables; únicamente MODEM (1984) del CIDE y GALILEO (1984) de Economía Aplicada contemplan el uso de la capacidad instalada; en el caso del primero bajo la hipótesis de que "... para niveles relativamente altos de U (uso de capacidad instalada) los excedentes exportables son menores que los que se observarían si hubiera capacidad ociosa"<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Una excelente recopilación de los diferentes modelos se encuentra en "Modelos macroeconómicos en México: un análisis comparativo" de Gerardo Aceituno y Jorge Maltar en *Economía Mexicana, Serie Temática Núm. 2*, CIDE, México, 1984, pp. 75-96.

<sup>2</sup> Ibidem. pág. 82.

Con excepción del CIDE y de Economía Aplicada, los modelos se inclinan por factores que son de la esfera de la circulación, dejando a un lado la esfera productiva; en el caso de MODEM y GALILEO, en donde se considera el uso de la capacidad instalada, tampoco se consideran otros elementos tales como la productividad y el costo salarial, que desde nuestro punto de vista son relevantes.

Recientemente (1993), Lidia Carvajal y Eduardo Loría han presentado un modelo econométrico de los determinantes de las exportaciones manufactureras de México, en el cual se incorpora al deterioro salarial como una de las causas que explican el incremento de exportaciones manufactureras para el período 1982-1989<sup>3</sup>.

En continuidad o "desarrollo" del modelo del CIDE José Casar (1989) introduce el factor del "cambio estructural" como otro de los determinantes del crecimiento de las exportaciones manufactureras mexicanas<sup>4</sup>, llegando a los siguientes resultados: el efecto de la caída en la demanda interna y de la corrección por grado de utilización de la capacidad instalada explica el 42.3 por ciento de la mejoría en la balanza comercial manufacturera de 1981 a 1987, el efecto del cambio de los precios con el exterior explica el 13.7 por ciento y el efecto del cambio estructural explica el 44 por ciento.

Otra de las formas de explicar el comportamiento de las exportaciones de un país, en un período determinado, es midiendo su presencia en el mercado internacional o en el principal mercado de destino de sus exportaciones, frente a sus

---

<sup>3</sup> LORÍA DÍAZ, Eduardo y CARVAJAL G., Lidia, "El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras en México (1960-1990)", en *Investigación Económica* 204, México, abril-junio de 1993, pp. 57-70.

<sup>4</sup> Véase CASAR PÉREZ, José, *TRANSFORMACIÓN EN EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO 1978-1987*. Nafinsa e ILET, México, 1989, 147 páginas.

principales competidores. Una de las técnicas estadísticas para hacer esta medición es la llamada Participación Relativa Constante en los Mercados, la cual supone que si un país mantiene constantes sus niveles de competitividad relativa, la participación de sus exportaciones en el mercado mundial permanecería constante.

En el presente trabajo se considera que el cambio estructural más importante es el que se refiere al deterioro de los costos laborales que se pagan en México; si bien las empresas que realizaban sus productos en el mercado interno (y que a partir de 1983 por la fuerte contracción del mercado interno buscaron en el mercado mundial un lugar para sus productos) en sus nuevos planes de inversión han incorporado tecnología más avanzada con mayores niveles de productividad, además de realizar un proceso de reestructuración productiva con miras a la exportación, esto no significa que tales elementos hayan sido los determinantes de la mayor competitividad que adquirieron los productos nacionales; el principal factor fue el deterioro de los salarios vinculado a una política cambiaria subvaluatoria.

Así, la política subvaluatoria fue sostenida por un largo período (1982-1987) debido al deterioro de los salarios, registrándose a través de dicha política una redistribución del ingreso en favor de los sectores empresariales y dentro de éstos el sector más beneficiado fue el de los exportadores; en tanto el más perjudicado, después de los trabajadores, fue el sector que no pudo o no tuvo la capacidad y la experiencia para lanzarse al mercado internacional.

Otro de los factores que incidió en el crecimiento de las exportaciones manufactureras fue la disminución en el uso de la capacidad instalada, es decir, en el incremento de los índices de capacidad ociosa que se vinculan a las caídas del

Producto Interno Bruto; el cual a su vez esta determinado por la contracción drástica del mercado interno, es decir de la demanda efectiva.

Asimismo, nuestro período de estudio 1982-1991 se divide en dos fases muy delimitadas, la primera que va de 1982 a 1987 y la segunda de 1988 a 1991. La primera, que en cuanto al comportamiento del PIB es de estancamiento, se caracteriza por tener las más altas tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones manufactureras y un agudo deterioro de los salarios reales; la segunda, que es de recuperación del PIB, se caracteriza por una desaceleración de las exportaciones de manufacturas y por una leve recuperación de los salarios reales.

Nuestro trabajo se guió con las siguientes hipótesis:

- a) México tiene durante el período 1982-1991 un auge exportador de productos manufacturados, no visto en el período del patrón de acumulación por sustitución de importaciones, 1950-1982.
- b) Los principales competidores de los productores "mexicanos" no son, como pudiera pensarse, los productores estadounidenses, sino los productores establecidos en los nuevos países industrializados de Asia (los Nics asiáticos).
- c) Los factores que determinaron el crecimiento acelerado de las exportaciones de manufacturas fueron: i) la contracción del mercado interno, con lo cual aumentó la capacidad ociosa y un excedente de producción para la exportación y ii) el deterioro de los costos laborales de los trabajadores mexicanos.
- d) De los componentes del costo laboral, *salario* y *productividad* por persona ocupada, el primero es el que registra un mayor dinamismo hacia la baja.

Los resultados de nuestra investigación corroboran que en el período de estudio hubo un fuerte crecimiento de las exportaciones manufactureras por lo cual éstas (junto a la caída de los precios de petróleo) se convierten en la principal fuente de divisas en sustitución de las exportaciones de petróleo. Cabe señalar que en la fase que va de 1982 a 1987 el dinamismo es superior al que se observa de 1988 a 1991.

Un análisis comparativo con las exportaciones de manufacturas de la industria maquiladora, demostró que esta última registra tasas de crecimiento ligeramente por encima de las manufacturas de la industria más integrada, y que en términos del monto total de exportaciones manufactureras, a principios de la década de los noventa, se encuentran en el mismo nivel, esto es, alrededor del 50 por ciento<sup>5</sup>, (como se verá en el capítulo primero) este aspecto es de suma importancia, ya que si bien el auge exportador de manufacturas elevó la participación de éstas en el mercado estadounidense, la mitad tiene su origen en la industria maquiladora.

En el capítulo II, se aborda la relación que existe entre el mercado interno y las exportaciones, a través de los índices de uso de la capacidad instalada; así como la relación entre demanda interna y demanda externa.

En el primer caso, se encontró una relación inversa; en efecto, en la fase 1982-1987, cuando el índice de uso de capacidad instalada desciende, es cuando se registran las tasas más altas de crecimiento de las exportaciones; por el contrario

---

<sup>5</sup> Obviamente la diferencia en cuanto al valor agregado total, es mayor el de la industria manufacturera más integrada por la utilización de insumos nacionales.

en la fase de recuperación, las ventas externas de manufacturas se desaceleran y la capacidad instalada ociosa tiende a disminuir.

En la segunda relación, los resultados indican que el sector exportador manufacturero todavía no es capaz de impulsar el crecimiento del PIB, ya que este depende en lo fundamental del mercado interno. Junto a lo anterior también se registra, en la primera fase, una caída drástica de la inversión, teniendo como consecuencia una reducción en los niveles de formación bruta de capital fijo, lo cual repercutió directamente en la demanda interna, afectando las ventas de las compañías; y en la segunda fase también afectó la planta productiva, es decir generó problemas de oferta, que habrían de manifestarse en la imposibilidad de abastecer el mercado interno recuperado en la segunda fase<sup>6</sup>, por la obsolescencia de su maquinaria, en suma por su falta de competitividad.

Los resultados obtenidos no son concluyentes respecto a la consolidación de una nueva modalidad de acumulación, en donde el sector exportador manufacturero sea capaz de impulsar el crecimiento del PIB, pero si muestra el avance del "sector exportador manufacturero" y sus limitaciones.

Para continuar en la demostración de nuestras hipótesis, se comprobó que el fuerte crecimiento de las manufacturas no solo obedeció al acelerado ritmo de la demanda externa (en este caso de la demanda de Estados Unidos), sino que además los productos mexicanos alcanzaron mayores niveles de competitividad en el exterior. Para tal efecto nos auxiliamos de la técnica de la participación relativa

---

<sup>6</sup> En muchas de las actividades económicas, la imposibilidad de abastecer el mercado interno en expansión esta asociado a la falta de inversión productiva de años anteriores, y a la obsolescencia de su planta productiva.

constante en los mercados, fundamentalmente para corroborar que el incremento de las exportaciones derivó en un aumento de la cuota de mercado de México en el mercado estadounidense, basado en mayores niveles de competitividad.

Lo anterior requirió de un análisis de los cambios en el patrón de comercio internacional, ocurridos en la década de los ochenta, la participación de los Estados Unidos de América (EUA) en el comercio mundial, el ascenso de los nuevos países industrializados de Asia (Nic' asiáticos) y la participación de México en los EUA frente a sus principales competidores que son los Nic's asiáticos; estos resultados se presentan en el capítulo III.

En el capítulo IV se presenta el análisis de la política cambiaria y su relación con el salario real, así como el estudio comparativo de los costos laborales de México frente a sus principales competidores.

Al considerar al salario como *precio relativo*, tanto en relación con la canasta básica y con los demás productos, como en comparación con los salarios de otros países se encontró que la política de subvaluación (ligada a altas tasas de inflación y altas tasas de interés) fue uno de los factores que profundizó el deterioro de los salarios reales; asimismo, dicho deterioro fue fundamental para sostener la política de subvaluación por largo tiempo.

Respecto al salario relativo o costo laboral y sus dos componentes: salarios y productividad, el primero es el que muestra mayor dinamismo tanto en México como en Corea, de tal forma que son los determinantes del comportamiento del salario relativo en ambos países, en el primero hacia la baja, en el segundo hacia la alza.

Las conclusiones de este capítulo confirman que en efecto el costo laboral de México frente a los países asiáticos, Brasil y España tiene una gran caída, dando con ello una ventaja competitiva a los productos nacionales.

La comparación con los EUA destaca que el salario relativo o costo laboral de éste país también sufre un descenso importante, determinado no por la caída del salario, sino por el ascenso considerable de la productividad, logrando así una mayor ventaja competitiva.

Como se vea en el trabajo el mayor nivel de competitividad visto durante este período no se vincula con incrementos considerables de la productividad y con la incorporación de progreso tecnológico (con excepción de algunas empresas establecidas en tiempos recientes, principalmente de la industria automotriz), sino que está asociado fundamentalmente con la contracción del mercado interno, con la política cambiaria subvaluatoria y con la disminución de los costos laborales, fundamentalmente por el deterioro salarial agudo, de ese período. Esto no significa que no haya habido aumentos en la productividad e incorporación de nuevas tecnologías, sino que, simplemente, éstos no fueron los factores decisivos.

## MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

En este capítulo se presenta el marco de referencia que ha servido de guía para la realización de esta investigación sobre el auge exportador de manufacturas que vive México en el período que va de 1982 a 1991, y cuyos resultados se presentan en este trabajo.

Es obvio que para realizar una investigación sobre el comercio exterior de México o de cualquier otro país es necesario tomar en cuenta las diferentes teorías que sobre el comercio internacional se han escrito. En este sentido, partiremos de la ley clásica de las ventajas comparativas, para avanzar, con una revisión somera, en dos sentidos: por un lado, en el breve estudio de las formulaciones posteriores a dicha ley, hasta llegar a las nuevas teorías del comercio internacional; pasando, por supuesto, por la formulación neoclásica y el teorema llamado de Heckscher-Ohlin; y por otro, estudiar las aportaciones que diferentes economistas han hecho desde el punto de vista marxista, especialmente sobre el intercambio internacional.

Debido a que aquí se sustenta una hipótesis particular sobre las causas del crecimiento acelerado de las exportaciones de México, nos vimos obligados a realizar un esfuerzo teórico más para poder explicar la relación que hay entre el comercio exterior y los salarios relativos de México, frente a sus principales competidores, que son en términos generales los países de industrialización reciente o los de economías semiindustrializadas, que, también en términos generales, tienen un desarrollo económico similar al alcanzado por nuestro país.

Bajo esta preocupación y partiendo de los estudios que hay sobre los salarios de México frente a los de sus rivales comerciales, iniciamos el análisis a partir de la comparación del costo salarial manufacturero. No obstante, esta vía mostró serias deficiencias, por lo cual tuvimos que profundizar en la comprensión teórica de la diferencia de los salarios a nivel internacional. El resultado se presenta en el segundo apartado *B) Salario relativo o costo laboral* de este capítulo. Ahí, desarrollamos lo que consideramos un hallazgo importante, y que consiste en la formulación de la categoría del *costo salarial relativo*, el cual ya no solo expresa el pago en dinero (nominal o real) del trabajador, sino que además esta en función del valor agregado por trabajador, es decir en relación a la productividad.

Así, este primer capítulo, que nos sirve de marco teórico de referencia, se compone de dos apartados: en el primero, se presentan algunas de las teorías sobre el comercio internacional, y se compone de tres partes; en la primera se hace un recuento somero de las teorías del comercio internacional, destacando desde luego la teoría de las ventajas comparativas; en la segunda presentamos la crítica de la teoría de las ventajas comparativas, tanto desde el punto de vista de las interpretaciones marxistas como desde las teorías convencionales de la teoría económica; y en la tercera se presenta la concepción del intercambio internacional, destacando los planteamientos de origen marxista elaborados, sobre todo, en la década de los setenta.

En el segundo apartado, compuesto de dos partes, presentamos nuestra concepción de los salarios como ventaja competitiva, destacando la formación del

salario relativo, como concepto superior al de los salarios comparativos a escala internacional y al de la productividad del trabajo, concepto que en su versión tradicional esta aislado del concepto salario.

## **A) Algunos planteamientos teóricos sobre el comercio internacional**

### **1. Las teorías de la ventaja comparativa**

La teoría del comercio exterior de Ricardo postula que el comercio internacional se rige por la ley de los costos comparativos, según la cual, cada país tiende a especializarse en la producción y exportación de la mercancía (s) que produce con menores costos en términos relativos. Ante esta situación todos los países salen ganando en el terreno del comercio internacional porque adquieren productos del exterior más baratos que si los hubieran producido en su territorio.

Esto sucede, aún en el caso en que un país tenga ventajas absolutas en la producción de sus mercancías, es decir que invierta menos tiempo de trabajo en la producción de todas sus mercancías, en relación a otro país. Ricardo pone el ejemplo de que inicialmente Portugal produce tanto el vino como el paño a más bajo costo que Inglaterra.

El ejemplo de Ricardo es el siguiente:

Inglaterra invierte el trabajo de 100 hombres al año en la producción de tejidos y de 120 en la producción de vino. Por su parte Portugal, para producir la misma cantidad de tejidos invierte el trabajo de 90 hombres y en el vino lo de 80.

En el intercambio internacional, razona Ricardo, a Portugal le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, por el cual obtendría en Inglaterra más tejidos que los que pudiera producir trasladando una parte de su capital de las viñas a la manufactura de tejidos.

Inglaterra por su lado, vendería los tejidos para comprar el vino (de Portugal) así, daría el producto del trabajo de 100 hombres por el de la labor de 80 (perdería 20) pero obtiene con el trabajo de 100 una cantidad que de produciría internamente gastaría 120, por lo cual "ahorra" 20. En tanto Portugal no compra los tejidos a Inglaterra por el costo del trabajo de 100 hombres sino de 80, y si lo hubiera producido internamente debería invertir el trabajo de 90 hombres, con esto sale ahorrando el trabajo de 10 hombres.

Este intercambio podría tener lugar, a pesar de que la mercancía importada por Portugal pudiera producirse en ese país con menor cantidad de trabajo que en Inglaterra. No obstante estar en condiciones de producir los tejidos con el trabajo de 90 hombres, los importaría de un país en que su manufactura requiriera el de 100, porque le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, por el cual obtendría en Inglaterra más tejidos que los que pudiera producir trasladando una parte de su capital del cultivo de viñedos a la manufactura de tejidos.<sup>1</sup>

Esta es en esencia la teoría de las ventajas comparativas.

---

<sup>1</sup> RICARDO, David, *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN*, editorial Sarpe, cap. VII Sobre el comercio exterior, pág. 125.

Ahora bien, como el intercambio internacional no se da en términos de horas trabajadas, sino a nivel de precios, entonces lo que sucede, según Ricardo, es que inicialmente Portugal vende tanto el vino como los tejidos (que son más baratos). Sin embargo, el superávit comercial que registra Portugal se traducirá -según la teoría cuantitativa del dinero- en un proceso inflacionario, con lo cual se pierden las ventajas absolutas que poseía. A partir de ahí se inicia un nuevo proceso mediante el cual los países se van especializando en la producción de la (s) mercancía (s) que producen a un menor costo comparativo, en relación a otros países<sup>2</sup>.

### **Costos comparativos**

John Stuart Mill parte de la teoría clásica del comercio internacional, sin embargo se interesa más en los factores que determinan *la relación real de intercambio entre los países*. El punto de partida de este autor fue considerar cuánto produce cierta cantidad de trabajo en vez de cuántos días trabajo se necesitan para producir determinada cantidad de cada producto<sup>3</sup>. Con lo anterior se puede comparar directamente las productividades de los países más que las cantidades de productos; llegando así al análisis de *los costos comparativos*. A partir de lo anterior, Stuart Mill dedujo que la fuerza decisiva que determina el punto exacto de la relación de intercambio entre dos países es la *demanda recíproca*, esto es, estará determinado por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por productos del otro. Así, la relación real de intercambio "...será más favorable para un país

---

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> TORRES GAYTAN, Ricardo, *TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL*, México, Siglo Veintiuno Editores, sexta edición, 1977, pág. 89.

cuanto más fuerte y elástica sea la demanda externa por sus productos y cuanto menos elástica e intensa sea la propia demanda por los productos importados.”<sup>4</sup>

Siguiendo el supuesto de Ricardo de la inmovilidad de los factores productivos, Mill planteo su *ley de los valores internacionales* que postula que las mercancías de un país no se intercambian por sus costos de producción absolutos sino por sus costos de producción comparativos; por lo cual el valor de cambio de las mercancías exportadas será igual al de las mercancías importadas, manteniéndose un equilibrio necesario<sup>5</sup>.

### **Costos de oportunidad**

Por otro lado, Haberler (en 1936) por medio del instrumento analítico de la *curva de costos de oportunidad* (llamada también de *costos de sustitución* o *curva de transformación*) elimina el supuesto de Ricardo de que únicamente el trabajo interviene en la producción y es el que crea valor, y se retoma el punto de vista neoclásico de que los productos dependen de varios factores productivos.

La curva de costos de oportunidad, que supone la producción de dos bienes, representa los montos de los bienes que se producen mediante un conjunto de factores que pueden ser combinados de manera diferente. Asimismo, también nos indica que el costo de la producción del primer bien (A) es la cantidad del segundo bien (B) que se debe sacrificar para tal efecto.

---

<sup>4</sup> Ibidem. pag. 90.

<sup>5</sup> Stuart Mill igual que Ricardo supone un intercambio comercial entre dos países solamente.

Suponiendo que no todos los factores son aptos para un mismo tipo de producción, se pueden observar dos casos en los cuales la "curva" de costos de oportunidad ya no sería una recta (que representa costos constantes, lo cual quiere decir que la cantidad sacrificada de B por cada nueva unidad de A siempre será la misma); a) cuando representa costos crecientes la curva será cóncava hacia el origen, y b) cuando representa costos decrecientes la curva será convexa hacia el origen.

### ***Teorema Heckscher-Ohlin***

La formulación neoclásica más acabada de la ley de las ventajas comparativas, corresponde a Heckscher y su discípulo Ohlin, quienes consideran que el comercio internacional no debe explicarse a partir de los costos comparativos, sino de su fundamento, es decir, en la diferente dotación de factores productivos en cada región; más aún, esta teoría señala que la mercancía más barata será la que utilice en mayor proporción el factor de producción relativamente abundante. Luego entonces, los países deberán especializarse en la exportación de productos que utilicen más intensivamente los factores abundantes; los países ricos en capital exportarán la mercancía intensiva en capital, los países subdesarrollados deberán especializarse en la exportación de productos primarios basados en recursos naturales e intensivos en mano de obra.

Este nuevo enfoque se basa en la teoría del equilibrio económico general Walrasiano<sup>6</sup> e incorpora la idea de los neoclásicos de la existencia de más de un factor productivo, quitándole al trabajo la exclusividad como generador de valores económicos y atribuyéndole al capital la misma característica. Por lo tanto así como el trabajador tiene derecho a las remuneraciones, el propietario del capital tendrá derecho a una retribución, la ganancia y/o el interés<sup>7</sup>.

Hecksher y Ohlin no solo plantearon que la diferente dotación de factores a nivel regional es lo que determina la diferencia en los costos comparativos, sino que debido al comercio interregional o internacional los precios tanto de las mercancías como de los factores tenderán hacia la nivelación, aún cuando no exista libre movilidad de éstos a nivel internacional, a diferencia del nivel regional o nacional en donde existe perfecta movilidad de los factores.

Sin embargo, dicha nivelación de los precios no llega a efectuarse del todo debido a: que temporalmente existen capacidades productivas no empleadas, algunos de los factores no son sustituibles y a que ciertos instrumentos de producción solo son rentables bajo condiciones de producción en gran escala.

---

<sup>6</sup> "Walras nos ofrece un método para determinar el sistema general de interdependencia de los precios, mediante el enfoque analítico de las ofertas y demandas, tomando como variables independientes los factores que determinan las ofertas y las demandas, en donde los precios son variables dependientes más bien que las cantidades cambiadas. Sólo en forma inmediata los precios se convierten en datos que determinan que los individuos intercambien hasta el límite en que la proporción de las utilidades de dos mercancías sea para ellos igual a la proporción del cambio (o relación real de intercambio)". TORRES GAYTAN, Ricardo, *TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL*, México, Siglo Veintiuno Editores, sexta edición, 1977, pp. 129.

<sup>7</sup> Los neoclásicos se interesan más que por la acumulación y las relaciones sociales (distribución) que la misma genera, por la situación del individuo y basaron una teoría de los precios relativos en el concepto de utilidad. Estableciendo que ésta es una característica de las mercancías y es lo que les otorga valor, ya que por esa utilidad son demandadas por los individuos para satisfacer sus necesidades.

## *La paradoja de Leontief*

Un estudio realizado en 1953 por W. Leontief para demostrar la validez empírica del teorema de H-O tuvo resultados contrarios a lo que se esperaba, ya que Estados Unidos no se especializaba precisamente en la exportación de mercancías intensivas en capital, sino en otro tipo de productos, más bien intensivos en trabajo. Ante esta situación, dicho autor dio la siguiente explicación:

"Expresado en términos de las posibilidades relativas de producción que se dan en el extranjero y en los Estados Unidos, este país es rico en trabajo y pobre en capital. Los Estados Unidos recurren al comercio exterior con objeto de ahorrar capital y poder encontrar empleo para sus excedentes relativos de mano de obra."<sup>8</sup>

En esencia el planteamiento de Leontief supone, para efectos comparativos que:

"...en cualquier combinación entre capital y trabajo, si el primero permanece invariable, un año-hombre estadounidense equivale, por ejemplo, a tres años-hombres extranjeros, de esta manera cuando procedamos a comparar las cantidades relativas de capital y de trabajo que poseen los Estados Unidos con los que poseen los restantes países del mundo -comparación empleada para explicar su correspondiente especialización en la fabricación de productos que requieren el empleo intensivo de capital o de trabajo, respectivamente- no debemos olvidarnos de multiplicar el número total de años-hombre estadounidense por tres, con lo que si este número era igual a 65.000.000 en 1947 su equivalente sería 195.000.000. Vistas así las cosas la oferta de capital estadounidense por 'trabajador equivalente' resulta ser relativamente menor y no mayor que la que se da en otros muchos países."<sup>9</sup>

<sup>8</sup> LEONTIEF, Wassily, *ANÁLISIS ECONÓMICO INPUT-OUTPUT*, Editorial Orbis, Barcelona, España, 1985, pág. 150.

<sup>9</sup> *Ibidem*.

Este planteamiento, más tarde, se le conoció como la paradoja de Leontief.

### ***Las nuevas teorías***

La formulación neoclásica, es incapaz de explicar las características actuales del comercio internacional ya que en las últimas décadas algunos de los países atrasados han elevado sus exportaciones de bienes manufacturados y ya no dependen sólo de los productos primarios, es el caso de los tigres del pacífico, de México y Brasil. Pero además, desde hace ya varias décadas el comercio se centra entre los países desarrollados y gran parte de su comercio, contrariamente a lo planteado por el teorema H-O, es de carácter intraindustrial y se da entre países con dotación similar de factores productivos.

Ante esta situación han tomado fuerza las nuevas teorías sobre comercio internacional que parten del reconocimiento de un comercio de carácter intraindustrial el cual se explica a partir de las economías de escala, productos diferenciados y mercados oligopólicos. Esta teoría surge para dar explicación sobre el comercio entre los países desarrollados de similar dotación de factores productivos y desarrollo industrial. Posteriormente, al analizar el comercio norte-sur, se "descubre" que puede ser explicado también a través de esta teoría, ya que en las dos últimas décadas se observa un crecimiento del comercio intraindustrial en los intercambios entre países desarrollados y países en vías de desarrollo (es más, parte del intercambio comercial entre estos últimos también asume esta característica), luego entonces este tipo de comercio no sólo se da entre países

similares (como los industrializados), sino también entre países de diferente "dotación de factores"<sup>10</sup>.

En la misma línea y dada la insuficiencia de la formulación neoclásica Michael Porter, recientemente, ha postulado la teoría de las ventajas competitivas de las naciones<sup>11</sup>, que pretende recuperar la participación activa de las empresas y la especialización de las naciones a nivel de ciertos sectores. Todo esto vinculado a la pérdida de hegemonía de los EUA en algunas ramas de alta tecnología, debido a la ventaja competitiva que han adquirido otras naciones.

## **2. La crítica de la teoría de las ventajas comparativas**

La vertiente marxista dio sus principales aportes a la explicación del comercio internacional en la década de los setenta a partir de la discusión que generó el libro del intercambio desigual de Emmanuel Arghiri. Gran parte de esta literatura es una crítica de la teoría de las ventajas comparativas y sus formulaciones posteriores.

Con el "auge" de la teoría de las ventajas comparativas, el postulado incipiente de Adam Smith sobre el intercambio internacional a base de las ventajas absolutas, quedó olvidado. Sin embargo, en tiempos más recientes, considerando que los países subdesarrollados de América Latina han funcionado con déficit comerciales crónicos (al menos durante la década de los setenta) planteamientos

---

<sup>10</sup> Véase KRUGMAN, Paul "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" y TAYLOR, Lance "La apertura económica. Problemas hasta fines del siglo" en *El Trimestre Económico*, vol. LV, núm. 217, México, enero-marzo de 1988.

<sup>11</sup> PORTER, Michael, *LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES*, Ed. Vergara, Argentina, 1991.

como el de Shaihk, que sostienen que los países desarrollados tienen ventajas absolutas sobre los países atrasados<sup>12</sup>; adquieren relevancia.

En primer lugar, hay que mencionar que el superávit en balanza comercial no necesariamente se traduce en mayores índices inflacionarios, como señala Ricardo, sino que al elevarse los montos de capital se estimula la inversión, es decir la acumulación de capital. Por el contrario en los países que tienen déficit en su balanza comercial se genera un proceso inverso, es decir, escasea el capital, se elevan las tasas de interés y no se incentiva la inversión productiva; luego entonces, tanto para financiar el déficit como para elevar los niveles de inversión tienen que recurrir al crédito internacional y a la inversión extranjera directa<sup>13</sup>.

En segundo lugar, si bien es cierto que el comercio internacional puede basarse en las ventajas absolutas de los países desarrollados generando la tendencia permanente al déficit comercial en los países atrasados, esto no significa que se descarte la posibilidad de que en determinados productos (primarios desde luego) los países atrasados tengan "ventajas" sobre países industriales. Dicha ventaja competitiva proviene no solo de la fuerza de trabajo barata sino de una "renta diferencial" que hace que en la elaboración de esos productos el trabajo tenga mayores niveles de productividad. No obstante, al entrar en competencia con otros países, igualmente atrasados, se genera una tendencia al "deterioro en los términos de intercambio"<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> SHAIHK, Anwar, "Sobre las leyes del intercambio internacional", en *Criticas de la Economía Política. El intercambio Desigual*, Ediciones el Caballito, México, 1979, pp. 3-78.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

<sup>14</sup> Solamente cuando se organizan y ejercen cierto monopolio, pueden defender el precio de su producto (caso de la OPEP).

Luego entonces, las importaciones de los países atrasados no sólo se sostienen con el capital extranjero (en su forma de capital de préstamo o de Inversión Extranjera Directa), sino también existe un ingreso de divisas por exportaciones ya sea de un solo producto (petróleo) o de varios de características similares, es decir, de productos primarios<sup>15</sup>.

Como es sabido desde el momento mismo de su inserción en el sistema capitalista mundial, los países atrasados enfrentan problemas estructurales, debido a la colonización y al saqueo que sufren por parte de las diferentes potencias que han existido históricamente, lo cual significa que dicha inserción fue en forma dependiente<sup>16</sup>. Esto sugiere que en realidad el "intercambio comercial" entre los países centrales avanzados y los países atrasados toma cuerpo hasta principios del siglo XIX, ya que antes solo existió un saqueo de las riquezas naturales de los países colonizados. Así, el intercambio desigual tiene raíces históricas y no sólo económicas.

No es de extrañar entonces que los países de AL se inserten tarde y en forma dependiente al sistema capitalista mundial. El problema actual de los países en vías de desarrollo es, en términos generales, su baja capacidad de inversión<sup>17</sup>, ante lo cual tienen dos opciones, elevar sus niveles de crecimiento económico con

---

<sup>15</sup> Además, hay que considerar que en la última década los países subdesarrollados de mayor industrialización han elevado sus exportaciones de productos manufacturados, fortaleciendo el comercio intraindustrial.

<sup>16</sup> Poniendo como aspecto central de los procesos de industrialización en América Latina a sus relaciones externas, donde destaca la situación de dependencia económica de las grandes potencias, surge en los sesenta y setenta la llamada teoría de la Dependencia

<sup>17</sup> Bajo nivel de inversión en los países en vías de desarrollo no significa bajos niveles de ahorro, sino que éste no se convierte en su totalidad en inversión, debido a problemas de carácter estructural que no se discuten en este trabajo.

capital extranjero o elevar sus niveles de ahorro interno mediante un ajuste estructural con estabilidad financiera, sin que este último se convierta en su totalidad en inversión productiva. Sin embargo, la segunda vía, lejos de traducirse en tasas mayores de crecimiento, tiene como consecuencias problemas de carácter social y político.

### **3. El intercambio internacional**

Para Arghiri el intercambio desigual tiene su origen en la existencia de tasas de plusvalía diferentes y supone que la tasa de plusvalía de los países subdesarrollados es superior a la que existe en los países desarrollados. Más aún, postula que la causa de la mayor tasa de explotación obedece a que los salarios son más bajos<sup>18</sup>.

"Abstracción hecha de toda alteración de los precios, resultante de una competencia imperfecta, se llama 'intercambio desigual' a la relación de precios que se establece en virtud de la ley de la nivelación de la tasa de ganancia entre regiones de tasa de plusvalía institucionalmente diferentes, significando el término 'institucionalmente' que esas tasas de plusvalía son, por alguna razón, sustraídas a la igualación competitiva."<sup>19</sup>

Coincidimos, con diversos estudiosos del tema<sup>20</sup> en que la teoría del intercambio desigual de Arghiri es incorrecta al sostener que los bajos salarios de

---

<sup>18</sup> Cf. VALENZUELA FIEJOO, José, "Emmanuel y el intercambio desigual", en *Críticas de la Economía Política*, núm. 10, EL INTERCAMBIO DESIGUAL, Ediciones el Caballito, México, 1979, pp. 103-132.

<sup>19</sup> EMMANUEL, Arghiri, "El intercambio desigual" en *IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL. EL INTERCAMBIO DESIGUAL*, Siglo XXI, (decimoprimer edición), 1990, pág. 50.

<sup>20</sup> Véase, *Críticas de la Economía Política*, núm. 10, EL INTERCAMBIO DESIGUAL, Ediciones el Caballito, México, 1979. AMIN, Samir et al. *IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL. EL INTERCAMBIO DESIGUAL*, Siglo XXI, (decimoprimer edición), 1990.

los países menos productivos son una variable independiente y que son la causa del intercambio desigual.

Un planteamiento distinto es el que sostiene que efectivamente a nivel del intercambio internacional se da una transferencia de valor de los países subdesarrollados hacia los desarrollados por la menor composición orgánica de capital de los primeros, es decir por los menores niveles de productividad, que hacen que 1 hora de trabajo en los países avanzados corresponda a 2 de los países atrasados. Dicha transferencia se da mediante la formación de los precios internacionales de producción.

Sin embargo, debe recordarse que el mismo Marx al analizar las diferencias nacionales de los salarios señala que a escala internacional la ley del valor opera de manera diferente que a escala nacional ya que las ramas que funcionan con una composición orgánica de capital superior también son las ramas más productivas y son por tanto las que crean, a jornada igual, mayor cantidad de valor, "...en el mercado mundial el trabajo nacional más *productivo* se considera al mismo tiempo como más intensivo, siempre y cuando que la nación más productiva no se vea obligada por la competencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías hasta el límite de su valor".<sup>21</sup>

Luego entonces, a nivel individual, es decir, de valor por pieza, el valor unitario es menor en el país más productivo pero en realidad a jornada igual crea más valor que el trabajador del país menos productivo; "...comparado con otro

---

<sup>21</sup> MARX, Carlos, *EL CAPITAL. Crítica de la Economía Política*, Vol. I, FCE (Quinta reimpresión), México, 1972, pág. 470.

menos intensivo, el trabajo nacional más intensivo produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero"<sup>22</sup>.

De lo anterior se sigue que los trabajadores de los países atrasados no producen con tasas de plusvalía superiores, como sostiene Arghiri. Por el contrario analizando el precio relativo del trabajo, "...es decir el precio del trabajo en relación tanto con la plusvalía como con el valor del producto"<sup>23</sup>, se encuentra que éste es más alto en los países subdesarrollados, lo cual quiere decir que su tasa de plusvalía es más baja.

Precisamente Marx supone tasas de plusvalía iguales para demostrar que aún así se da la transferencia de valor de las ramas ineficientes a las de mayor productividad; las ramas de menor composición orgánica de capital, en sentido estricto no producen mayor cantidad de valor, sino que gastan más trabajo del socialmente necesario.

Al interior de un país las ramas más productivas se "apropian", vía precios de producción, de la plusvalía generada en ramas más ineficientes, pero la masa de plusvalía es igual a la ganancia social. La distribución de la plusvalía social se da mediante la tasa media de ganancia, dando como resultado los precios de producción. El valor social de las mercancías lo determina el tiempo de trabajo socialmente necesario en su producción, y no el tiempo realmente invertido. A nivel de rama lo que sucede es que las empresas más productivas se apropian de una plusvalía extraordinaria en tanto la competencia no las obligue a vender sus

---

<sup>22</sup> Ibidem, pág. 469.

<sup>23</sup> Ibidem, pág. 470.

mercancías a su valor directo, que es más bajo que el valor social o precio de producción.

## **B) Salario relativo y costo laboral**

### **1. Los salarios como ventaja competitiva**

En el mercado mundial la ley del valor funciona de manera diferente que en los mercados nacionales, ya que si bien a nivel teórico puede existir una "media de trabajo universal", a partir de los diferentes promedios de cada país, aquí se considera que el trabajo más productivo es al mismo tiempo más intensivo, a jornada igual, crea más valor que el trabajo menos productivo de otro país, a diferencia de lo que ocurre en un solo país donde el trabajo menos productivo crea más valor "individual", parte del cual se apropian las ramas más productivas a través de los precios de producción.

Con el planteamiento anterior, siguiendo a Marx, en la comparación de salarios de diferentes naciones se deben considerar todos los factores que influyen sobre el cambio en la magnitud de valor alcanzada por la fuerza de trabajo en cada país, tales como la educación, las formas de vida, el patrón de consumo, y sobre todo los niveles históricos alcanzados en la productividad e intensidad del trabajo así como de la jornada laboral, que dan cuerpo a lo que se llama las condiciones de trabajo.

Incluso la comparación más sencilla requiere, por lo menos, de reducir a jornadas laborales iguales el jornal medio que rige en las mismas industrias de los

diferentes países. Tras esto se debe traducir nuevamente el salario por tiempo en salario por pieza o a destajo, ya que sólo este último constituye un indicador tanto de la productividad como de la intensidad del trabajo. Un trabajo más productivo comparado con otro menos productivo produce mercancías con un menor valor unitario, al mismo tiempo a jornada igual crea más cantidad de valor; luego entonces, a nivel individual es decir el valor unitario o por pieza es menor en el país más productivo pero en realidad a jornada igual crea más valor que el trabajador del país menos productivo; "...comparado con otro menos intensivo, el trabajo nacional más intensivo produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero"<sup>24</sup>. Así se explica que el trabajo de los países subdesarrollados en tanto que es menos productivo crea a jornada igual menor cantidad de valor; o desde otro ángulo, para producir la misma cantidad de mercancías necesita mayor tiempo que el trabajador del país más productivo.

En el momento del intercambio internacional de mercancías se observa por tanto que una hora de trabajo del país avanzado equivale a dos o hasta tres del país atrasado; y a primera vista aparece como un intercambio desigual. Sin embargo, debe partirse de la idea de que una hora de trabajo del país más productivo equivale a tres horas de trabajo del país menos productivo; en otras palabras, el trabajador de A requiere una hora para hacer lo mismo que el trabajador de B hace en tres horas. La diferencia fundamental en todo esto son los niveles de productividad e intensidad del trabajo en cada país.

---

<sup>24</sup> Ibidem, pág. 469.

Lo anterior nos lleva a plantear que los *salarios relativos*, es decir los salarios del trabajador en relación al producto o valor creado no son más bajos en los países en desarrollo, por el contrario son más caros, aún cuando en los países desarrollados los salarios sean superiores tanto en términos nominales como reales. Sin embargo, a nivel de algunas ramas y/o empresas el salario relativo de algunos países subdesarrollados es más bajo, debido a que los niveles de productividad del trabajo son similares o cercanos a los que prevalecen en países avanzados. Por supuesto en estos casos juega un papel importante la inversión extranjera directa comandada por las empresas transnacionales.

Ahora bien, si en promedio el salario relativo manufacturero de los países subdesarrollados es superior al de los países desarrollados, entonces ¿como es posible considerar que el costo salarial de México sea una de sus ventajas competitivas a nivel internacional?

En este caso deben considerarse dos aspectos. En primer lugar, lo que aquí se plantea es que los principales competidores de México no son países industrializados, sino más bien los países de reciente industrialización, es decir, los que tienen similar nivel de desarrollo económico. En segundo lugar, el deterioro salarial de México durante los ochenta le dio cierta ventaja tanto frente a sus principales competidores como frente a países industrializados. Los beneficiarios de esta ventaja son principalmente las empresas transnacionales que pueden producir con niveles similares de productividad y pueden aprovechar técnicas avanzadas, con salarios muy por abajo de la media internacional.

Además, debe tomarse en cuenta que la rivalidad entre países de reciente industrialización, sobre todo en el mercado estadounidense se da en ramas industriales con producción estandarizada, es decir en ramas tradicionales y maduras, mas no en ramas de alta tecnología. Obviamente existen excepciones, en las cuales juegan un papel preponderante las filiales de empresas transnacionales; en el caso de México es muy clara la presencia de las ET en la industria automotriz<sup>25</sup>.

Por otro lado, la libre movilidad del capital y de las mercancías a nivel internacional tiende a igualar las tasas de ganancia, no ocurriendo lo mismo con los salarios ya que no existe libre movilidad de la fuerza de trabajo a nivel internacional.

Por lo demás, como señala Dobb<sup>26</sup>, la libre movilidad del capital no es tan ilimitada y, aún cuando junto a ésta también existe una movilidad parcial de la fuerza de trabajo no se ha verificado una tendencia a igualar los salarios de los diferentes países; debido a que éstos no solo dependen de factores económicos, sino también de factores históricos, sociales y culturales. Esto significa que la libre movilidad del capital no elimina las diferencias nacionales, tanto económicas y sociales, y la libre movilidad de la fuerza de trabajo no elimina las diferencias salariales. Lo que ocurre es más bien lo contrario, esto es, *un descenso de los niveles de vida de los trabajadores de salarios altos*, es decir lo que tiende a

---

<sup>25</sup> En Corea y Taiwan se han podido desarrollar grupos industriales locales (privados y/o estatales) con presencia a nivel internacional.

<sup>26</sup> DOBB, Maurice, SALARIOS. FCE, México, tercera reimpresión, 1981, cap. "Diferencias de Salarios", pp. 118-133.

eliminarse son los privilegios de que gozan ciertos sectores de trabajadores de los países avanzados<sup>27</sup>.

## **2. La productividad como ventaja competitiva**

Hemos visto como el salario barato puede convertirse en una ventaja competitiva de un país determinado; en este apartado veremos cómo la productividad de un país se convierte en un factor de ventaja competitiva.

En primer lugar conviene señalar que el concepto *productividad* difiere del de *competitividad*. La *productividad* entendida como el "reciproco del valor de una mercancía"<sup>28</sup> es un concepto que se vincula estrechamente al valor unitario de las mercancías, es decir al proceso productivo, que incluye a la fuerza de trabajo y a los medios de producción, y mediante estos últimos también a la tecnología. Así, estos tres factores son fundamentales en la determinación de los niveles de la productividad.

Una fuerza de trabajo más preparada, "calificada", será más productiva que otra, a su vez dicha fuerza de trabajo requiere o esta capacitada para maquinaria o medios de inversión con "tecnología más avanzada", esto es, de mayor productividad. Luego entonces, la relación entre fuerza de trabajo, medios de producción y tecnología es directa en su desarrollo histórico.

---

<sup>27</sup> De aquí se explica la oposición de los trabajadores estadounidenses al TLC y también, en gran parte, los brotes de Xenofobia que están ocurriendo actualmente en la Europa Occidental, en una situación generalizada de desempleo.

<sup>28</sup> VALLE BAEZA, Alejandro "Productividad: las visiones neoclásica y marxista" en *Investigación Económica 198*, México, octubre-diciembre de 1991, pág. 59.

Obviamente el desarrollo tecnológico es el principal factor que determina el avance de la productividad y de las fuerzas productivas. El progreso tecnológico es, desde mi punto de vista, uno de los principales indicadores del desarrollo de una sociedad, toda vez que no solo eleva la capacidad productiva del trabajo sino disminuye el valor de las mercancías, esto es, se traduce en plusvalía relativa y en un mejoramiento de los niveles de vida de la población, abstracción hecha de la distribución del ingreso.

Otro factor muy importante en los niveles de productividad de una economía es la infraestructura económica, la cual se refiere en términos generales a los medios de transporte y comunicaciones, los que a su vez influyen en el tiempo de rotación del capital, del capital mercancías, en la esfera de la circulación

Por otro lado, los determinantes de la *competitividad*, con excepción de la *productividad*, se encuentran más que en la esfera de la producción de las mercancías en la esfera monetaria y de la circulación, destacando entre éstos: la política cambiaria, los costos financieros (tasa de interés) y el costo salarial<sup>29</sup>.

Un país tendrá mayor competitividad con una moneda subvaluada, costos financieros más bajos y salarios más baratos que los de sus competidores.

Lo anterior puede representarse en el siguiente esquema:

---

<sup>29</sup> El Foro Económico Mundial anota ocho factores para determinar la competitividad de un país, a saber: 1) Fortaleza económica interna; 2) internacionalización; 3) gobierno; 4) finanzas; 5) infraestructura; 6) administración; 7) ciencia y tecnología y 8) gente.

<i>productividad</i>	mano de obra tecnología infraestructura económica proceso de trabajo mejoras en el proceso de trabajo
<i>competitividad</i>	productividad Costo salarial Costos financieros Política cambiaria

El factor fundamental de la competitividad de un país es, desde luego, la productividad ya que ésta está fundamentada en mejoras en el proceso productivo, tiene repercusiones tanto en el valor unitario de las mercancías como en el valor total agregado por los trabajadores de un determinado país; se encuentra ligada a la producción de plusvalía relativa y al desarrollo de las fuerzas productivas.

A diferencia de los bajos salarios que pueden no alterar el proceso de trabajo y se encuentran ligados a una mayor intensidad del trabajo, la productividad trastoca los procesos productivos, fundamentalmente hacia una mayor composición orgánica del capital, lo cual se traduce como ya dijimos en menor valor unitario de las mercancías y al mismo tiempo en un incremento del valor agregado, lo cual a su vez se traduce, *caeteris paribus*, en una disminución del *salario relativo*.

Los otros factores competitivos que no alteran las condiciones del proceso productivo, si bien dan competitividad, tienen bastantes limitaciones, sobre todo porque lejos de generar una mayor riqueza lo que hacen es lograr una redistribución de la existente.

En efecto, una moneda subvaluada si bien otorga competitividad a los productos nacionales, genera a su vez otros efectos tales como acelerar la inflación y la elevación de las tasas de interés, así como el deterioro de los salarios reales, y los dos primeros aprecian nuevamente la moneda y elimina los márgenes de subvaluación (incluso puede llegar a sobrevaluarse).

El deterioro de los salarios también tiene sus límites, ya que no pueden reducirse constantemente sin que surjan problemas de carácter laboral y social.

Las menores tasas de interés (en relación a otros países) elevan la ganancia industrial e incentivan la inversión en la medida que reducen los costos financieros; no obstante, si la tasa de ganancia industrial no se eleva puede generarse una salida de los capitales hacia otros países con tasas reales de interés más altas.

Por lo anterior lo más aconsejable en el impulso de la competitividad es el desarrollo de la productividad ya que esta forma puede traer mejoras para todos los sectores productivos, en tanto eleva el valor agregado, incluyendo la parte que corresponde a los trabajadores.

Por último, hay que señalar que el concepto *salario relativo* es a un nivel de abstracción que corresponde al valor de las mercancías generado, y el concepto *costo laboral* se refiere a la misma relación pero en términos del valor apropiado por cada una de las ramas económicas; esto es, se refiere al salario como porcentaje de la plusvalía apropiada, ya no de la plusvalía producida.

Luego entonces el *costo laboral*, desde nuestro punto de vista, es el salario relativo a partir de los precios de mercado y no en términos de valor.

## CAPITULO I

### RELEVANCIA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

El comportamiento de la economía mexicana en el período 1982-1991 se caracteriza por tener dos fases bien delimitadas. La primera, que es de crisis va de 1982 a 1987; la segunda que es de recuperación abarca los años 1988-1991. En efecto, después de cuatro años de bonanza petrolera México entra en 1982 a una larga crisis de carácter estructural que, algunos analistas dicen, perdura hasta nuestros días. En ese año lo que frenó a la economía fue la crisis de balanza de pagos, tanto por la caída de los precios de petróleo como por el alza de las tasas internacionales de interés. De estos dos factores el que más incidió en la crisis, sobre todo para la prolongación de ésta, fue el segundo, el cual se ha denominado "*crisis de la deuda externa*", ya que debido al alza de las tasas de interés a escala internacional el servicio de la deuda externa se convirtió en uno de los principales rubros de salida de capitales de nuestra economía, impidiendo en gran parte su crecimiento.

Ante tal situación, el gobierno de Miguel de la Madrid impulsó una política económica, que bajo los lineamientos del Fondo Monetario Internacional, se caracteriza por el ajuste estructural; cuyas principales estrategias se pueden resumir en: a) contracción del gasto público; b) contracción de los salarios reales, por vía de topes salariales y acelerado proceso de incremento de precios; c) una política cambiaria subvaluatoria, tanto para impulsar las exportaciones como para desestimular las importaciones; y d) el pago puntual del servicio de la deuda.

Los resultados del sexenio de MMH se sintetizan en palabras de Héctor Guillén en "el sexenio de crecimiento cero", ya que de 1982 a 1988 el PIB registra una tasa de crecimiento promedio anual del 0.1 por ciento.

El auge petrolero de 1978 a 1981 sirvió para tener altas tasas de crecimiento del PIB, superiores incluso a la tasa histórica de crecimiento del 6 por ciento, pero también sirvió para ocultar los desequilibrios estructurales que padecía la economía mexicana; entre los cuales destacan los siguientes:

- El desequilibrio externo
- El déficit presupuestal
- Crisis de la agricultura

En este capítulo se presentan los resultados referentes al dinamismo de las exportaciones manufactureras y el subsecuente cambio en la estructura de las exportaciones totales; un análisis de la industria manufacturera por ramas, productos y empresas, un estudio comparativo con la industria maquiladora y un estudio somero de la política comercial.

### **1. Dinamismo de las exportaciones manufactureras**

De los cambios estructurales que vive México a partir de 1982, dentro del ámbito del comercio exterior destacan los siguientes: a) disminución acelerada de las exportaciones de petróleo crudo dentro de las exportaciones totales; b) las exportaciones no petroleras se elevan considerablemente a partir de ese año, principalmente por el dinamismo de las exportaciones manufactureras<sup>1</sup> (cuadro núm.

---

<sup>1</sup> En este apartado nos referimos únicamente a la industria manufacturera más integrada, esto es, no se incluye a la industria maquiladora, la cual se analiza en el siguiente apartado.

l.1); c) a partir de 1985 se inicia un proceso de apertura comercial unilateral que culmina (más o menos) en 1988 con la eliminación de casi todos los permisos previos de importación.

**CUADRO I.1**

<b>EXPORTACION DE MERCANCIAS</b> (Millones de dls.)				
<b>AÑO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>PETROL</b>	<b>MANUF</b>	<b>OTRAS</b>
1976	3655.5	562.9	1708.2	1384.4
1977	4649.8	1037.3	2082.7	1529.8
1978	6063.1	1863.2	2485.4	1714.5
1979	8817.7	3975.0	2726.2	2116.5
1980	15132.2	10441.3	2651.0	2039.9
1981	19419.6	14573.3	2688.2	2158.1
1982	21229.7	16477.2	3017.6	1734.9
1983	22312.1	16017.1	4582.6	1712.3
1984	24195.9	16601.5	5594.8	1999.8
1985	21663.8	14766.5	4978.0	1919.1
1986	16031.0	6307.2	7115.7	2608.1
1987	20494.5	8629.8	9745.7	2119
1988	20545.8	6711.2	11504.0	2330.6
1989	22842.1	7876.0	12607.5	2358.6
1990	26838.4	10103.7	13955.5	2779.3
1991	27120.2	8166.4	16034.6	2919.2

*FUENTE: Carpeta de Indicadores Económicos del Banco de México.*

La caída de las exportaciones petroleras se debió fundamentalmente a la baja en los precios internacionales del petróleo, que se inicia en el segundo semestre de 1981 -habría que tener en cuenta que el descenso de mayor importancia no es en ese año, sino en el año de 1986 cuando los precios del petróleo mexicano descienden de 25.35 dólares por barril (precio promedio de 1985) a 11.87 precio promedio de 1986. Esta disminución ocasionó un descenso en el ingreso de divisas

por concepto de exportaciones petroleras de más del 50 por ciento pasando de 14,766 millones de dólares (mdd) en 1985 a 6307.2 en 1986.

Los dos procesos antes descritos tuvieron como resultado un ascenso de las manufacturas en el total de las ventas de mercancías al exterior, pasando de un 14.2 por ciento en 1982 a 59.1 en 1991 (véase gráfica núm. 1.1).

Otro aspecto importante que hay que resaltar es el hecho de que a pesar de la caída de las exportaciones petroleras de 1982 y 1986, hay un superávit en la balanza comercial como no se había tenido anteriormente. Este superávit se explica no tanto por el aumento de las exportaciones totales (las cuales, por la caída de las exportaciones petroleras, crecen tan solo a una tasa de 2.7 por ciento promedio anual), sino fundamentalmente por la contracción drástica de las importaciones.

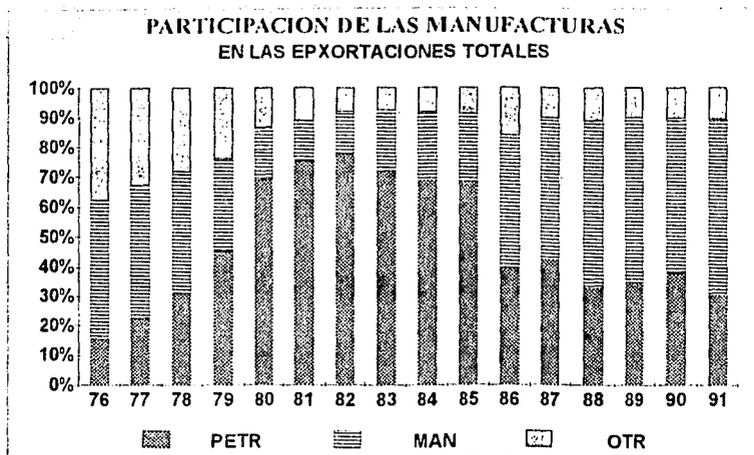
La disminución de las compras externas está determinado a su vez por la contracción del mercado interno (vale decir por la política de ajuste), por la política de subvaluación y porque las divisas se utilizaron para el pago del servicio de la deuda.

Sin embargo, hay que aclarar que el superávit solo se sostiene hasta 1988, ya que en la segunda fase, 1989-1991, nuevamente se torna en déficit (gráfica 1.2), debido principalmente al aumento de las compras del exterior ligada tanto a la reactivación económica como al ingreso creciente de capitales<sup>2</sup>. Asimismo, las exportaciones manufactureras continúan creciendo en esta fase, aunque a ritmos inferiores.

---

<sup>2</sup> El proceso de apertura comercial que vive nuestro país a partir de 1985 también incide en el crecimiento de las importaciones. No obstante, debe considerarse que las compras externas solo fueron posibles por la llegada creciente montos de capitales externos.

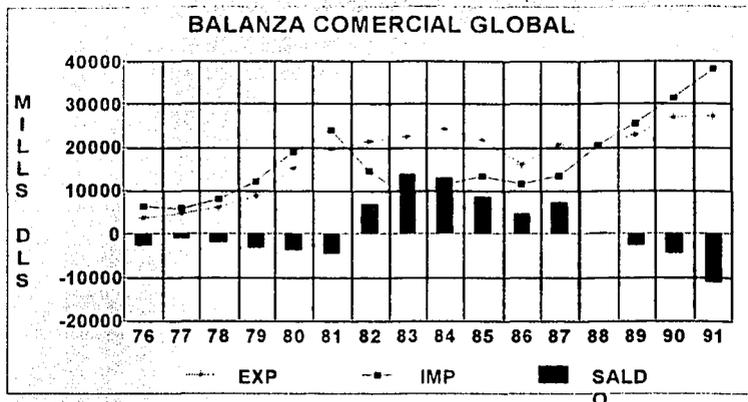
GRÁFICA I.1



Durante el período de estudio, 1982-1991, las exportaciones manufactureras de México registran un crecimiento importante al pasar de 3017.6 mdd en 1982 a 16034.6 en 1991, con una tasa de crecimiento promedio anual del 20.4 por ciento. Al mismo tiempo que desplazan a las exportaciones de petróleo como principal sector exportador incrementan su participación en el total de compras externas de los EUA.

Cabe aclarar, no obstante, que a pesar del auge exportador la balanza comercial de la industria manufacturera no logra ser superavitaria, debido a su fuerte dependencia de las importaciones de bienes intermedios y de capital (véase anexo I.a). De hecho el déficit comercial esta determinado primordialmente por esta industria.

GRÁFICA I.2



## 2. Dinamismo por ramas, productos y principales empresas

Al interior de las manufacturas también se observan cambios importantes en su estructura; siendo la característica fundamental que las ramas modernas adquieren mayor presencia en detrimento de las tradicionales e intermedias (véase cuadro núm. I.2).

Un análisis a nivel de ramas, según la división que presenta el Banco de Comercio Exterior, muestra que cinco son las ramas que destacan por su desempeño exportador, siendo en orden de importancia (por su mayor participación) las siguientes: automotriz; productos metálicos, maquinaria y equipo industrial (incluye entre otras subramas equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, y maquinaria, equipos y productos diversos); química; alimentos bebidas y tabaco; y siderúrgica.

CUADRO 1.2

EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ESTRUCTURA PORCENTUAL, 1982-1991					
CONCEPTO	1982	1985	1987	1989	1991
IND. MANUFACTURERA(1)	3386.0	6720.6	10588.1	13014.1	16808.3
<b>A) RAMAS TRADICIONALES</b>	<b>29.2</b>	<b>17.0</b>	<b>21.1</b>	<b>18.1</b>	<b>14.3</b>
1. ALIM. BEBIDAS Y TABACO	20.9	11.1	12.4	9.7	7.2
2. TEX. Y PREN. VESTIR	3.8	2.7	4.5	3.9	3.7
3. PIELS, CUEROS Y SUS MANUF.	0.6	0.4	0.8	0.9	0.9
4. MADERAS EN MANUFACTURAS	1.5	1.4	1.3	1.5	1.1
5. PAPEL, IMP. E IND. EDITORIAL	2.3	1.5	2.1	2.1	1.4
<b>B) RAMAS INTEREDIAS</b>	<b>43.5</b>	<b>46.9</b>	<b>34.6</b>	<b>36.6</b>	<b>32.6</b>
6. DERIVADOS DEL PETROLEO	7.7	20.1	6.0	3.3	3.8
7. PETROQUIMICA	3.4	1.6	1.1	1.2	1.5
8. QUIMICA	13.0	10.1	10.3	11.8	11.7
9. PLASTICO Y CAUCHO	0.8	0.7	1.1	1.4	1.0
10. MINERALES NO METALICOS	4.1	4.7	4.2	4.4	3.9
11. SIDERURGIA	3.3	3.7	5.9	6.7	6.2
12. MINEROMETALURGIA	11.2	6.0	6.0	7.9	4.5
<b>C) RAMAS MODERNAS</b>	<b>27.3</b>	<b>36.3</b>	<b>44.3</b>	<b>45.8</b>	<b>53.7</b>
13. VEHICULOS P/TRANSP. SUS PARTES Y REFACCIONES.	15.8	24.0	31.7	29.3	34.4
13.1. AUTOTRANSPORTE	15.7	23.7	31.1	29.1	34.0
13.2. OTROS					
14. PRODS. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	11.5	12.1	12.6	16.0	18.7
14.1. EQ. Y APARS. ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	2.7	4.2	4.1	5.2	6.1
14.2. MAQUINARIA, EQUIPOS Y PRODS. DIVERSOS	7.7	7.0	7.3	9.9	11.3
14.3. OTROS PRODS.					
15. PRODS. NO CLASIFICADOS	0.0	0.1	0.0	0.6	0.6

FUENTE: BANCOMENT, Comercio Exterior, varios núms.  
NOTAS: (1) Cantidades en millones de dólares que representan el 100%.

i) **Automotriz.** Enfrenta con mayor éxito el cambio hacia la exportación de su planta productiva, toda vez que en los años previos estaba enfocada totalmente hacia el mercado interno. En el año de 1982 exportaba 533.5 mdd, y en 1991 sus exportaciones ascienden a 5773.8 mdd, es decir crecen a una tasa promedio anual (tpa) del 30.3 por ciento, siendo la de mayor dinamismo en este periodo.

Cabe resaltar que en el periodo de análisis, esta industria se coloca en el primer lugar como exportadora, desplazando a la industria de alimentos, bebidas y tabaco, quien ocupara el primer lugar a principios de los ochenta.

**ii) Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo Industrial.** Crece a una tpa de 26.1 por ciento pasando de 390.5 mdd en 1982 a 3150.4 en 1991. Dentro de esta rama destacan dos subramas, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos y maquinaria, equipos y productos diversos; la primera con el 32 y la segunda con el 60 por ciento del total de exportaciones de la rama. A finales de la década de los ochenta se coloca como la segunda rama exportadora.

**iii) Química.** Esta rama que a finales del periodo se encuentra en el tercer lugar como exportadora, a principios de los ochenta, ostentaba el segundo lugar. Sin embargo, a pesar de ser desplazada, es una de las que logra colocar una buena parte de su producción en el extranjero (mercado de los EUA fundamentalmente); en 1982 solamente exportaba 441.6 mdd, y en 1991 vendió en el exterior 1974.8 mdd, esto es sus exportaciones tuvieron una tpa de crecimiento del 18.1 por ciento.

**iv) Alimentos, bebidas y tabaco.** Cabe señalar que esta rama tiene un comportamiento especial ya que en el primer año ostenta el primer lugar en el total de exportaciones manufactureras y tiene un superávit de 16.4 mdd. En el transcurso de los ochenta es desplazada por las industrias antes enunciadas, pero en 1991 se mantiene en el cuarto lugar. Asimismo, mantiene una balanza superavitaria hasta el año de 1988, que es cuando alcanza su mayor monto de exportación. A partir de

1989 debido al acelerado crecimiento de las importaciones de bienes de consumo registra déficit crecientes.

v) **Siderurgia.** Para el año de 1991 esta rama ocupa el quinto lugar, dentro de las de mayor monto de exportación, observando una de las mayores tasas de crecimiento promedio anual de 28 por ciento (solo más baja que la lograda por los productos automotrices y por arriba del promedio de las exportaciones de manufacturas). No obstante, dicho dinamismo tan solo le permitió tener un pequeño superávit en el año de 1987, manteniéndose con déficit en todos los demás.

Los resultados aquí obtenidos se complementan con los del capítulo III, toda vez que son las mismas ramas las que ganan presencia en el mercado estadounidense y elevan substancialmente su participación en las exportaciones manufactureras; a saber la industria de Equipo de transporte (automotriz) y la de maquinaria y equipo industrial (destacando productos eléctricos y electrónicos).

A una conclusión similar llegan Gerardo Fujii y Noemi Levy, cuando afirman que México al igual que Corea, España y Brasil eleva, en el período 1970-1989, sus exportaciones de manufacturas de alta tecnología, fundamentalmente de la rama de Maquinaria y equipo de transporte. La diferencia de México y Brasil con Corea es que a diferencia de ésta, las ramas intensivas en fuerza de trabajo no se pudieron incorporar con éxito al mercado internacional<sup>3</sup>.

El análisis a nivel de productos revela que no solo son desplazados los productos primarios (agropecuarios y mineros) sino que al interior de la industria

---

<sup>3</sup> FUJII, Gerardo y LEVY, Noemí, "Composición de las exportaciones de Brasil, Corea, España y México", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 9, México, septiembre de 1993, pp. 844-851.

manufacturera también son desplazados los productos de las ramas tradicionales. En este caso destaca el desplazamiento de productos de ramas tradicionales que a principios de la década tenían un lugar importante (véase anexo I.c); por ejemplo, el camarón congelado que a principios de los ochenta ocupa el primer lugar, con el 11 por ciento de las exportaciones de manufacturas y a finales de la década, con menos del 1 por ciento, no alcanza a estar en los primeros quince lugares.

Lo mismo sucede con otros productos tales como combustóleo, legumbres y frutas preparadas, ácido fluorhídrico, gas butano y propano y tequila y aguardientes, que en 1982 figuran dentro de los quince primeros productos de exportación de manufacturas y en 1991 han desaparecido de ese rango. Otros como la producción de plata en barras ven descender su posición del segundo en 1982 al doceavo en 1991.

En contraste los productos de la industria automotriz: automóviles, motores y partes sueltas para automóvil se colocan en los tres primeros lugares; en tanto que el cuarto y quinto lugar los ocupan: partes o piezas sueltas, y máquinas para procesamiento de información, bienes que pertenecen a la industria de Productos metálicos, maquinaria y equipo industrial.

De los productos tradicionales que más o menos mantienen su lugar sobresale la producción de vidrio y sus manufacturas que empieza en el octavo lugar y termina en el séptimo.

Un breve análisis de las principales empresas exportadoras agrupadas según el origen de su capital resalta que las empresas con capital extranjero mayoritario o

empresas transnacionales (ET) son las que mejor han aprovechado la estrategia de política comercial, el financiamiento otorgado a las exportaciones de manufacturas<sup>4</sup> y la política de subvaluación.

**CUADRO I.3**

**PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EXPORTADORAS POR TIPO DE EMPRESA**

	1983	1984	1987	1988	1991
TOTAL*	19410.7	22132.9	15047.8	13868.3	20186.3
TOTAL EMP. ESTATALES	87.63	86.29	63.20	55.46	41.22
EMP. ESTATALES **	4.31	4.18	7.39	8.87	1.01
PEMEX	83.32	82.11	55.81	46.60	40.21
EMP. PRIV. NACIONALES	7.02	6.78	16.66	21.86	24.20
EMP. MULTINACIONALES	5.35	6.93	20.14	22.68	34.59

NOTAS: \* Cantidades en millones de dólares, que representan el 100%.  
 \*\* No incluye a Pemex.  
 El tipo de cambio utilizado para realizar la conversión de pesos a dólares fue el controlado promedio del periodo correspondiente.

FUENTE: EXPANSION, núms: 375, 425 Y 600.

Como resultado de ello aumentan su participación en el monto de exportaciones de las principales exportadoras del país, del 5.4 en 1983 al 34.6 por ciento en 1991; en tanto, las empresas estatales (incluido Petróleos Mexicanos) disminuyen su porcentaje del 87.6 por ciento al 41 en los años respectivos. Desde luego, esta caída está determinada por el descenso de los recursos captados por PEMEX (véase cuadro núm. I.3), ya que hasta 1988 las ventas externas de las

<sup>4</sup> Para una visión amplia sobre la política comercial y de financiamiento véase entre otros: GITLI, Eduardo, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988" en ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR EXTERNO MEXICANO, Eduardo Gitli (Coordinador), México, 1990, pp. 13-45; TEN KATE, Adriaan "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", en Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, México, junio de 1992, pp. 519-528; LUSTIG, Nora "tipo de cambio, protección efectiva y exportaciones manufactureras. México 1983-1987" en Investigación Económica 200, FE-UNAM, México, abril-junio de 1992, pp. 75-109.

luego, esta caída está determinada por el descenso de los recursos captados por PEMEX (véase cuadro núm. I.3), ya que hasta 1988 las ventas externas de las empresas estatales (sin incluir PEMEX) elevaron su participación, situación que cambia radicalmente en 1991 por el proceso de reprivatización.

Lo anterior muestra que, en efecto, las ET han sido las más beneficiadas por la política de promoción de exportaciones manufactureras ya que cuentan con recursos financieros, tecnología más avanzada y conocen mejor los canales de comercialización a nivel internacional.<sup>5</sup>

### **3. Industria maquiladora**

Como ya es conocido la industria maquiladora en México ha tenido un fuerte crecimiento durante la década pasada. En efecto la aportación de divisas por concepto de reexportaciones ha crecido constantemente, a pesar de que la mayor parte de los insumos son de importación, con lo cual se reduce el saldo neto de valor agregado nacional.

Con la excepción de 1982 y 1983 cuando la aportación neta de divisas se reduce en relación al año de 1981, en los años posteriores crece constantemente (cuadro núm. I.4).

---

<sup>5</sup> En relación a la "nueva estrategia" del gobierno mexicano de "crecimiento hacia afuera" o secundario exportador (Valenzuela F.) frente a la estrategia de crecimiento de las ET, existe una discusión respecto a quién se ha adaptado a quien, esto es, son las ET las que se adaptan a la estrategia gubernamental o es éste el que se ha ajustado a las nuevas exigencias de las ET a escala internacional. Nuestra concepción coincide con la segunda versión.

**CUADRO I.4****BALANZA COMERCIAL DE LA  
INDUSTRIA MAQUILADORA  
(Millones de dls.)**

AÑO	EXPOR	IMPOR	SALDO
1981	3207.8	2230.5	977.3
1982	2720.0	1905.1	814.8
1983	2956.2	2294.1	662.2
1984	4449.8	3398.1	1051.7
1985	4208.5	3160.2	1048.3
1986	5401.1	4159.4	1241.6
1987	6987.8	5397.8	1589.9
1988	9978.4	7679.3	2299.1
1989	12352.8	9333.0	3019.8
1990	14095.3	10488.7	3606.5
1991	15833.1	11782.4	4050.7
1992	18680.1	13936.7	4743.4

FUENTE: *BANXICO, Indicadores económicos.  
INEGI, Estadísticas de la Industria  
Maquiladora de Exportación.*

Lo importante de este comportamiento es que cada vez ha ganado mayor participación en las exportaciones manufactureras; en 1983 representaban el 39 por ciento de las exportaciones manufactureras totales y en 1992 ascienden al 52.

Por lo anterior, es necesario subrayar que gran parte de ese auge de exportaciones hacia los Estados Unidos, durante el período 1982-1991, se debe a las exportaciones de las maquiladoras, sin desconocer que la industria manufacturera no maquiladora también elevó sus montos de exportación (véase apartado anterior).

En realidad el crecimiento medio anual de las "exportaciones" de la industria maquiladora (21.7 por ciento de 1982 a 1991) es ligeramente superior al que observaron las exportaciones manufactureras (20.16).

Si consideramos que a principios de la década de los ochenta las exportaciones manufactureras representaban un porcentaje más bien pequeño, se entiende que en ese tiempo la participación de las exportaciones de maquiladoras sea superior a la de la industria manufacturera más integrada. En el transcurso de la década, como se ha visto ambos tipos de exportaciones son muy dinámicas, pero el mayor ritmo de las maquiladoras hacen que éstas rebasen en 1990 a las de la industria más integrada (cuadro núm. 1.5).

**CUADRO 1.5**  
**EXPORTACION TOTAL DE MANUFACTURAS**  
**(Millones de dólares)**

	Total (A)	Manuf. (B)	Maq. (C)	C/A
1981	5896.0	2688.2	3207.8	54.4
1982	5737.6	3017.6	2720.0	47.4
1983	7538.8	4582.6	2956.2	39.2
1984	10044.6	5594.8	4449.8	44.3
1985	9186.5	4978.0	4208.5	45.8
1986	12516.8	7115.7	5401.1	43.2
1987	16733.5	9745.7	6987.8	41.8
1988	21482.4	11504.0	9978.4	46.4
1989	24960.3	12607.5	12352.8	49.5
1990	28050.8	13955.5	14095.3	50.2
1991	31601.9	15768.8	15833.1	50.1
1992	35420.5	16740.4	18680.1	52.7

=====

FUENTE: BANCO DE MEXICO, *Indicadores Económicos*.  
INEGI, *Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación*.

Lo anterior es un indicador de que en "el sector exportador" de la economía mexicana las maquiladoras se han consolidado como un sector aportador neto de

divisas, perfilando a México como un país competitivo a nivel internacional en ese tipo de productos. En este sentido, se parece cada vez más a los tigres del pacífico, y no a países industrializados, los cuales tienen una industria con mayor nivel de integración nacional.

Lo anterior es reflejo de las dificultades que los países atrasados enfrentan tanto para desarrollar una industria "propia" como para ganar una mayor presencia en el mercado mundial.

Con la puesta en marcha del TLC lejos de que las maquiladoras tengan un proceso de mayor vinculación con la economía nacional, nosotros advertimos un proceso caracterizado por la acentuación de la tendencia observada en los últimos años, esto es, que la maquila habrá de registrar un crecimiento todavía mayor y que en lugar de integrarse al país por la vía de compras de insumos nacionales, tendrá una mayor "integración regional", es decir, el norte de México con el sur de Estados Unidos.

#### **4. Fomento a las exportaciones y apertura comercial**

La crisis de 1982 mostró lo que muchos críticos de la política económica y comercial habían planteado meses antes de que estallara la crisis de la deuda, esto es, que la economía mexicana se había petrolizado.

Ante la crisis de sobreproducción de petróleo a nivel internacional la política comercial del gobierno mexicano recupera los planteamientos de fomento a las

En 1986 se toman medidas adicionales para fortalecer al Profiech, en el terreno fiscal se da una reducción de impuestos a las empresas de comercio exterior y con base en experiencias de otros países donde se ha visto que es importante integrar la cadena productiva, se creó la Carta de Crédito Doméstica como instrumento financiero para apoyar al proveedor del exportador final, es decir, al preexportador<sup>6</sup>. También se realizaron otro tipo de estímulos como es el que a los exportadores se les garantizara el uso del 100 por ciento de sus divisas por exportaciones para realizar sus importaciones.

No solo hubo apoyos de carácter fiscal sino también se elevaron los montos de apoyo financiero para las exportaciones. En efecto, a partir de 1986 el crédito destinado a las exportaciones crece aceleradamente; en ese año se otorgaron 6771 millones de dólares (mdd) y en 1990 el monto ascendió a 13578 mdd, duplicándose en tan solo 4 años.

Al mismo tiempo que se llevaron a cabo las modificaciones de tipo fiscal y se elevaron los montos de financiamiento a las exportaciones se realiza un proceso de desmantelamiento de las barreras proteccionistas, tanto arancelarias como no arancelarias.

Bajo el argumento de que el proteccionismo indiscriminado de la industria generó bajos niveles de productividad e ineficiencias, en julio de 1985 se aceleró el proceso de liberalización comercial, al quedar libres del permiso previo 3604 fracciones, que sumadas a las liberadas previamente dieron un total de 7154,

---

<sup>6</sup> Cfr. GITLI, Eduardo, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988" en *ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR EXTERNO MEXICANO*, Eduardo Gilli (Coordinador), México, 1990, pp. 13-45.

En 1986 se toman medidas adicionales para fortalecer al Profiex, en el terreno fiscal se da una reducción de impuestos a las empresas de comercio exterior y con base en experiencias de otros países donde se ha visto que es importante integrar la cadena productiva, se creó la Carta de Crédito Doméstica como instrumento financiero para apoyar al proveedor del exportador final, es decir, al preexportador<sup>5</sup>. También se realizaron otro tipo de estímulos como es el que a los exportadores se les garantizara el uso del 100 por ciento de sus divisas por exportaciones para realizar sus importaciones.

No solo hubo apoyos de carácter fiscal sino también se elevaron los montos de apoyo financiero para las exportaciones. En efecto, a partir de 1986 el crédito destinado a las exportaciones crece aceleradamente; en ese año se otorgaron 6771 millones de dólares (mdd) y en 1990 el monto ascendió a 13578 mdd, duplicándose en tan solo 4 años.

Al mismo tiempo que se llevaron a cabo las modificaciones de tipo fiscal y se elevaron los montos de financiamiento a las exportaciones se realiza un proceso de desmantelamiento de las barreras proteccionistas, tanto arancelarias como no arancelarias.

Bajo el argumento de que el proteccionismo indiscriminado de la industria generó bajos niveles de productividad e ineficiencias, en julio de 1985 se aceleró el proceso de liberalización comercial, al quedar libres del permiso previo 3604 fracciones, que sumadas a las liberadas previamente dieron un total de 7154,

---

<sup>5</sup> Cfr. GITLI, Eduardo, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988" en *ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR EXTERNO MEXICANO*, Eduardo Gilli (Coordinador), México, 1990, pp. 13-45.

quedando bajo control solo 909. Con esta medida la producción protegida con permiso previo descendió del 92.2 por ciento en junio de 1985 al 47 el 25 de julio del mismo año. No obstante, con el fin de amortiguar la brusca liberalización de importaciones, el arancel promedio ponderado con producción se elevó del 23.5 por ciento en junio al 28.5 a finales de 1985<sup>7</sup>.

Hacia finales de 1988, la etapa de apertura unilateral acelerada queda prácticamente cubierta, ya que en diciembre de ese año de un total de 8458 fracciones solamente 329 están controladas con permiso previo y el arancel promedio ponderado con producción llega al 10.2 por ciento<sup>8</sup>.

Cabe resaltar que el proceso de apertura, es decir, la eliminación de permisos previos y la reducción de las tasas máximas de arancel, se llevó a cabo en un menor tiempo que el establecido por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) cuando México ingresó a dicho organismo en 1986.

De 1985 a 1987, el proceso acelerado de liberalización no tuvo efectos en el incremento de las importaciones debido, principalmente, a que con la política de tipo de cambio subvaluado "la protección efectiva" aumentó en lugar de disminuir.

"Dada la velocidad de ajuste de los precios internos de los bienes comerciables, y dado el comportamiento de los precios de los bienes no comerciables y del salario, la política cambiaria se ha traducido en una protección efectiva frente a las importaciones y un incentivo para vender en el mercado externo, tanto por factores relacionados con los precios

---

<sup>7</sup> Cfr. TEN KATE, Adriaan "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 6, México, junio de 1992, pp. 519-528. cuadro 1 pág. 521.

<sup>8</sup> *ibidem*. cuadro 2 pág. 522.

relativos, como por la contracción del mercado interno que resulta de la devaluación"<sup>9</sup>.

Para el periodo de 1988 en adelante la situación cambia, debido a que el peso empieza a apreciarse.

## ANEXOS

### ANEXO I.a

<b>BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA</b> <b>(Millones de dólares)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>EXPOR</b>	<b>IMPOR</b>	<b>SALDO</b>
1982	3386.0	12971.4	-9585.3
1983	5447.9	6644.2	-1196.3
1984	6985.7	9121.6	-2136.0
1985	6720.6	11532.6	-4812.0
1986	7782.1	10202.2	-2420.1
1987	10588.1	10771.3	-183.2
1988	12287.5	16743.9	-4456.5
1989	13014.1	20802.9	-7788.8
1990	14966.3	28341.1	-13374.8
1991	16808.3	35648.6	-18840.3

=====

FUENTE: *BANCOMEXT, Comercio Exterior*  
*varios números.*

<sup>9</sup> LUSTIG , Nora "Tipo de cambio, protección efectiva y exportaciones manufactureras. México 1983-1987" en *Investigación Económica 200*. FE-UNAM, México, abril-junio de 1992, págs. 85 y 86.

**ANEXO I.b.1**

**EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
POR RAMA INDUSTRIAL, 1982-1991  
(Millones de dólares)**

CONCEPTO	1982	1983	1985	1987	1989	1991
<b>IND. MANUFACTURERA</b>	3386.0	5447.9	6720.6	10588.1	13014.1	16808.3
1.ALIM. BEBIDAS Y TABACO	707.4	724.6	747.1	1313.4	1268.1	1215.6
2.TEXTLS. VESTIDO Y CALZADO	150.3	191.3	207.1	566.2	622.8	763.9
3.MADERAS EN MANUFACTURAS	52.0	81.9	91.4	134.5	197.5	190.0
4.PAPEL,IMP.E IND.EDITORIAL	78.4	75.1	99.1	222.3	268.9	232.4
5.DERIVADOS DEL PETROLEO	260.8	737.8	1351.1	632.0	423.7	642.7
6.PETROQUIMICA	115.6	136.1	106.9	120.8	160.4	258.9
7.QUIMICA	441.6	627.8	676.3	1093.1	1537.0	1974.8
8.PRODS.DE PLASTICO Y CAUCHO	26.1	44.1	50.3	112.4	178.8	173.2
9.MANUF.DE MINE.NO METAL.	139.6	210.2	315.3	446.8	566.7	647.6
10.SIDERURGIA	112.4	318.6	246.0	629.6	866.7	1034.2
11.MINEROMETALURGIA	377.7	562.3	403.2	630.2	1033.1	750.7
12.AUTOMOTRIZ	533.5	1118.4	1616.3	3353.1	3810.5	5773.8
12.1.AUTOTRANSPORTE.	531.0	1083.0	1591.9	3295.2	3792.7	5722.3
12.2.OTROS	2.6	35.4	24.4	57.9	17.7	51.5
13.PRODS.METALICOS,MAQUINA- RIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	390.4	619.6	814.4	1333.7	2079.9	3150.4
13.1.EQ y AP ELCTS. y ELTNCS.	91.3	180.2	284.9	435.0	670.3	1024.2
13.2.MAQ. EQ y PRDS. DIVERS.	261.0	374.7	467.6	775.7	1285.4	1903.7
13.3.OTROS PRODS.	38.1	64.7	61.9	122.9	124.2	222.5
14.PRODS. NO CLASIFICADOS	8.0	8.8	4.0	72.1	100.3	183.3

FUENTE: BANCOMEXT, Comercio Exterior, varios números.

ANEXO I.b.2

**IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
POR RAMA INDUSTRIAL., 1982-1991**  
(Millones de dólares)

CONCEPTO	1982	1983	1985	1987	1989	1991
IND. MANUFACTURERA	12971.381	6644.207	11532.566	10771.293	20802.85	35648.6
1.ALIM. BEBIDAS Y TABACO	691.1	527.1	510.8	460.2	2013.8	2583.7
2.TEXTLS. VESTIDO Y CALZADO	270.2	47.2	154.0	171.6	812.4	1394.3
3.MADERAS EN MANUFACTURAS	51.8	22.9	57.9	43.2	110.9	292.8
4.PAPEL,IMP.E IND.EDITORIAL	471.5	292.0	433.7	607.8	934.5	1268.5
5.DERIVADOS DEL PETROLEO	409.9	225.2	649.5	477.1	812.6	1343.3
6.PETROQUIMICA	452.7	385.1	691.1	535.3	552.6	473.8
7.QUIMICA	1251.4	875.9	1372.6	1380.1	2456.9	3343.5
8.PRODS.DE PLASTICO Y CAUCHO	215.0	111.3	257.2	276.3	628.0	1100.3
9.MANUF.DE MINE.NO METAL.	117.4	41.7	106.3	109.6	228.2	402.4
10.SIDERURGIA	1071.1	430.6	753.0	627.7	1312.1	2227.4
11.MINEROMETALURGIA	283.9	109.8	379.8	232.9	464.4	540.1
12.AUTOMOTRIZ	1978.1	1268.0	1531.4	1762.6	2468.0	7622.1
12.1.AUTOTRANSPORTE.	1252.2	666.5	1062.6	1331.9	2124.8	6996.4
12.2.OTROS	725.9	601.5	468.7	430.7	343.2	625.7
13.PRODS.METALICOS.MAQUINA- RIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	5707.5	2307.3	4635.4	4086.8	8008.5	12637.8
13.1.EQ y AP ELCTS. y ELTNCs.	1087.5	512.0	1200.2	1048.0	2414.5	3984.6
13.2.MAQ. EQ y PRDS. DIVERS.	3942.4	1507.5	2639.9	2483.3	4764.8	7207.7
13.3.OTROS PRODS.	677.6	287.8	795.3	555.5	829.2	1445.5
14.PRODS. NO CLASIFICADOS	144.9	62.1	26.0	86.9	216.5	216.6

FUENTE: BANCOMEXT, Comercio Exterior, varios números.

## ANEXO I.b.3

**BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA  
 POR RAMAS INDUSTRIALES**  
 (Millones de dólares)

CONCEPTO	1982	1983	1985	1987	1989	1991
<b>IND. MANUFACTURERA</b>	-9585.3	-1196.3	-4812.0	-183.2	-7788.8	-18840.3
1. ALIM. BEBIDAS Y TABACO	16.4	197.5	236.3	853.3	-745.7	-1368.2
2. TEXTILS, VESTIDO Y CALZADO	-119.9	144.2	53.1	394.6	-189.6	-630.4
3. MADERAS EN MANUFACTURAS	0.2	59.0	33.5	91.3	86.5	-102.8
4. PAPEL, IMP. E IND. EDITORIAL	-393.0	-216.9	-334.6	-385.6	-665.6	-1036.0
5. DERIVADOS DEL PETROLEO	-149.1	7153.6	701.6	154.9	-388.9	-700.6
6. PETROQUIMICA	-337.0	-249.1	-584.2	-414.5	-392.2	-214.9
7. QUIMICA	-809.7	-248.1	-696.3	-287.0	-919.9	-1368.7
8. PRODS. DE PLASTICO Y CAUCHO	-188.9	-67.3	-206.9	-163.9	-449.2	-927.0
9. MANUF. DE MINE. NO METAL.	22.2	168.5	209.0	337.1	338.4	245.3
10. SIDERURGIA	-958.7	-112.1	-507.0	1.9	-445.4	-1193.2
11. MINEROMETALURGIA	93.8	452.5	23.4	397.3	568.7	210.6
12. AUTOMOTRIZ	-1444.5	-149.6	84.9	1590.5	1342.5	-1848.3
12.1. AUTOTRANSPORTE.	-721.2	416.5	529.2	1963.3	1668.0	-1274.1
12.2. OTROS	-723.3	-566.1	-444.3	-372.8	-325.5	-574.2
13. PRODS. METALICOS, MAQUINA- RIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	-5317.1	-1687.6	-3821.0	-2753.2	-5928.6	-9487.4
13.1. EQ y AP. ELCTS. y ELTNCs.	-996.2	-331.8	-915.3	-613.0	-1744.2	-2960.4
13.2. MAQ. EQ y PRDS. DIVERS.	-3681.4	-1132.7	-2172.2	-1707.6	-3479.3	-5304.0
13.3. OTROS PRODS.	-639.5	-223.1	-733.4	-432.6	-705.0	-1223.0
14. PRODS. NO CLASIFICADOS	-136.9	-53.3	22.0	-14.8	-116.2	-33.3

FUENTE: BANCOMIENT, Comercio Exterior, varios números.

### ANEXO I.c

#### PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION EN ORDEN DESCENDENTE Y PORCENTAJES

LUGAR	1982	%	1987	%	1991	%
1o.	Canarón congelado	10.88	Automóviles para perso	12.29	Automóviles para perso	21.49
2o.	Plata en barra	8.75	Motores para automóvil	12.19	Motores para automóvil	7.11
3o.	Motores para automóvil	6.32	Partes para automóvil	4.20	Partes para automóvil	2.72
4o.	Combustóleo	5.32	Canarón congelado	4.11	Parts/piezas sueltas	2.41
5o.	Partes para automóvil	3.88	Plata en barra	3.41	Maq procesar informaci	2.33
6o.	Amoniaco	3.02	Hierro/acero manuf	2.39	Hierro en bars y lingts.	1.87
7o.	Legumbres y frutas prep	2.09	Fibras textiles sintéticas	2.12	Vidrio y s manufacturas	1.82
8o.	Vidrio y s manufacturas	2.01	Maq procesar informaci	2.06	Tubos y caños de hierro	1.58
9o.	Automóviles para perso	1.98	Cerveza	2.04	Hierro/acero manuf	1.55
10o.	Acido policarboxilicos	1.84	Vidrio y s manufacturas	1.94	Aparatos e instalaciones	1.5
11o.	Acido fluorhídric	1.61	Combustóleo	1.78	Materias plásticas y resi	1.41
12o.	Hierro en bars y lingts.	1.32	Hierro en bars y lingts.	1.67	Plata en barra	1.38
13o.	Fibras textiles sintéticas	1.28	Materias plásticas y resi	1.67	Acido policarboxilicos	1.36
14o.	Gas butano y propano	1.25	Tubos y caños de hierro	1.57	Fibras textiles sintéticas	1.24
15o.	Tequila y o aguardientes	1.15	Acido policarboxilicos	1.50	Cobre en barras	1.23

FUENTE: BANCOMEXT, Comercio Exterior, varios números

## CAPITULO II

### RELACIÓN MERCADO INTERNO-EXPORTACIONES

La tasa de crecimiento promedio anual en la etapa del "desarrollo estabilizador" fue de alrededor del 6 por ciento; por lo cual hasta principios de la década de los setenta se podría considerar que esa era la tasa de crecimiento real e histórica, a la cual el país debería aspirar e incluso superar. Sin embargo, una nueva evaluación del crecimiento de la economía mexicana de 1970 a 1991, esto es, con etapas de auge y de crisis, nos da una tasa promedio de crecimiento anual del 4.1 por ciento.

En nuestro país el problema del desequilibrio externo se hizo patente hasta 1976 cuando después de varias décadas de tener un tipo de cambio fijo, se tuvo que devaluar el peso, precisamente por problemas de balanza de pagos. Sin embargo, el problema del desequilibrio externo, entendido en términos globales como un problema de bajo nivel de ahorro interno, en este caso por la incapacidad de la industria para generar sus propios recursos para financiar sus importaciones, existe desde el momento mismo que empieza el proceso de industrialización bajo el modelo de sustitución de importaciones.

Durante los cincuenta y el primer lustro de los sesenta la agricultura financio en gran medida el proceso de industrialización, aportando las divisas para las importaciones que requería el sector industrial. Cuando la agricultura mexicana entra en crisis por el proceso de descapitalización sufrida, el gobierno recurre cada vez más al financiamiento externo, no obstante el problema estructural del

desequilibrio externo no pudo resolverse, y en 1976 se manifestó con toda su crudeza.

Con las exportaciones de petróleo crudo, a partir de 1978, nuevamente se obtienen recursos para el financiamiento de una industria manufacturera que ante la perspectiva de la bonanza económica del país y ante la incapacidad para generar sus propios recursos se vio cada vez más necesitada de divisas, las cuales le fueron proporcionadas no solo por el petróleo, sino también por los préstamos del exterior.

En la etapa del llamado patrón por sustitución de importaciones el sector exportador manufacturero juega un papel marginal que cambia a raíz de la crisis de 1982. Sin embargo, el hecho de que las exportaciones manufactureras no crezcan aceleradamente en el período 1950-1981, no significa que sean la causa fundamental del desequilibrio externo. Existen estudios que corroboran que el factor determinante de éste es la fuerte dependencia de la industria nacional de las importaciones, sobre todo por la incapacidad de desarrollar un sector productor de bienes de capital. Adicionalmente, habría que decir que una de las características estructurales del proceso de industrialización de ese período fue el establecimiento de empresas transnacionales<sup>1</sup> que en lugar de integrarse con la industria nacional mantienen sus vínculos con una cadena productiva determinada por la empresa matriz, generando la dependencia del exterior; sobre todo, en cuanto a los insumos y bienes de capital.

---

<sup>1</sup> Aquí se usan los términos multinacional y transnacional indistintamente, considerándose a las empresas que tienen como mínimo el 25 por ciento de capital extranjero.

Este es, desde nuestro punto de vista, el aspecto fundamental del desequilibrio externo, porque no solo importan sus insumos y bienes intermedios de sus matrices, sino que esa dependencia impide el desarrollo de sectores productivos necesarios para el país<sup>2</sup>. Si bien en los ochenta se observa un cambio en la división internacional del trabajo, en donde México, junto con los Nic's asiáticos, eleva sus exportaciones de manufacturas y adquiere mayor presencia en el mercado mundial (fundamentalmente en los EUA), lo cierto es que el nuevo sector exportador está comandado por las empresas transnacionales.

En efecto, a partir de 1982, crisis estructural de por medio, en nuestro país no solo hace crisis el patrón por sustitución de importaciones, sino que se instaura el llamado patrón de acumulación neoliberal, ayudado tanto por la política económica del gobierno como por las tendencias económicas de la economía mundial. De 1982 a 1987, fase de estancamiento del PIB se realizan las reformas estructurales, bajo los lineamientos del Fondo Monetario Internacional y con una política de ajuste.

En esta fase mediante la contracción drástica de la demanda interna se logra una reducción también drástica de las importaciones y, como nunca antes también crecen las exportaciones de manufacturas, con lo cual se logra (como se ha visto en el capítulo primero) un superávit comercial, que sirvió para pagar el servicio de la deuda. Así, el llamado desequilibrio externo desaparece en dicha fase pero se encuentra ligado a la contracción de la actividad económica, pues una vez que se

---

<sup>2</sup> Esto no significa que los países en vías de desarrollo no puedan acceder o desarrollar empresas de la industria pesada por la falta de acceso a la tecnología, sin embargo sí implica que en estos países solo se establecen empresas con tecnología estandarizada y muy pocas con tecnología de punta.

reanuda el crecimiento económico, las exportaciones se desaceleran y las importaciones registran una tendencia creciente.

Además, lo sucedido con el comportamiento de la economía en los últimos años, durante los cuales el crecimiento acelerado de importaciones esta asociado a una cada vez menor tasa de crecimiento económico, apuntala la idea de que es la llegada de capitales externos lo que determina los niveles de déficit comercial y de cuenta corriente, y no tanto el ritmo de crecimiento de la economía.

### **1. Utilización de la capacidad instalada**

Según el método de la Wharton Econometric Forecasting Associates (WEFA) el cálculo de la utilización de todos los recursos productivos (y no solo del capital), se hace a partir de estimar el producto potencial y a partir de éste se pondera el grado de utilización de la capacidad instalada<sup>3</sup>. El producto potencial se calcula a partir de detectar los años pico del PIB real observado en una gráfica y con los datos se obtiene la tasa promedio anual de crecimiento potencial de ese período, suponiendo que la economía, con una utilización de la capacidad instalada al 100 por ciento, debería haber crecido (en el período entre picos) constantemente a la tasa promedio anual. Una vez calculado el PIB potencial se divide al PIB observado entre éste y se obtiene el uso de la capacidad instalada.

En este trabajo además de calcular los niveles de utilización de la capacidad instalada a partir del PIB potencial, hemos calculado un PIB hipotético a partir de la

---

<sup>3</sup> Cf. CASAR PÉREZ, José, *TRANSFORMACIÓN EN EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO, 1978-1987*, NAFIN e ILET, México, 1989, Anexo III A. Anexo metodológico pp. 77-80.

tasa de crecimiento promedio anual del periodo 1970-1991, que incluye periodos de recuperación, de fuerte crecimiento y de crisis de la economía, en este caso la tasa promedio de crecimiento anual fue de 4.1 por ciento. A partir de este dato se calculó el PIB hipotético y con éste el nivel de utilización de la capacidad instalada, siguiendo la metodología antes descrita.

Como puede verse en el cuadro núm. II.1 la utilización de la capacidad instalada en la economía mexicana descendió a sus niveles más bajos en 1983 (94.6 por ciento) y en 1986 (94.2), que por lo demás son los años de mayor caída del PIB. El nivel de utilización de la capacidad instalada medido a partir del PIB hipotético, nos da un índice de utilización menor, en la medida que es superior al potencial y más alejado del observado (véase gráfica II.1).

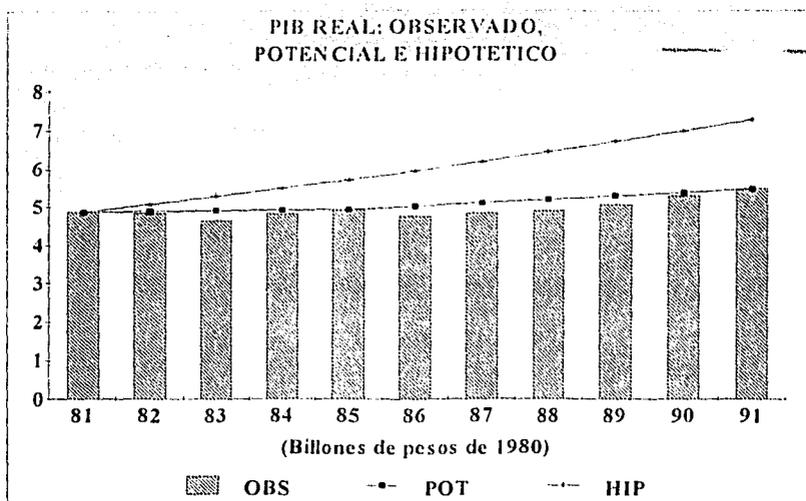
CUADRO II.1

INDICE DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO			
AÑOS	PIB MAN	PIB TOT	F B C F
1981	100.0	100.0	100.00
1982	95.6	99.1	83.21
1983	86.7	94.6	59.68
1984	89.5	97.8	63.51
1985	93.4	100.0	68.50
1986	87.0	94.6	60.42
1987	88.1	94.6	60.34
1988	89.4	94.2	63.83
1989	94.3	95.7	67.91
1990	98.1	98.2	76.83
1991	100.0	100.0	83.01

FUENTE: INEGI, SCNM, 1990 y 1991 y NAFIN,  
La Economía Mexicana en Cifras, 1990.

Es necesario comentar que en todo caso el método de la WEFA sí contempla la situación de crisis o estancamiento que sufre la economía mexicana en el periodo de 1982 a 1991, que tan solo crece a una tasa del 1.17 por ciento promedio anual; en tanto el otro método supone un crecimiento constante del PIB en el orden de la tasa promedio de los últimos dos decenios. Obsérvese que el crecimiento promedio del 4 por ciento es inferior al 6 por ciento del "milagro mexicano", no es exagerado y de no ser por el problema del servicio de la deuda seguramente los recursos por exportación hubieran permitido crecer a tasas superiores al 0.1 por ciento de 1983 a 1988.

GRÁFICA II.1



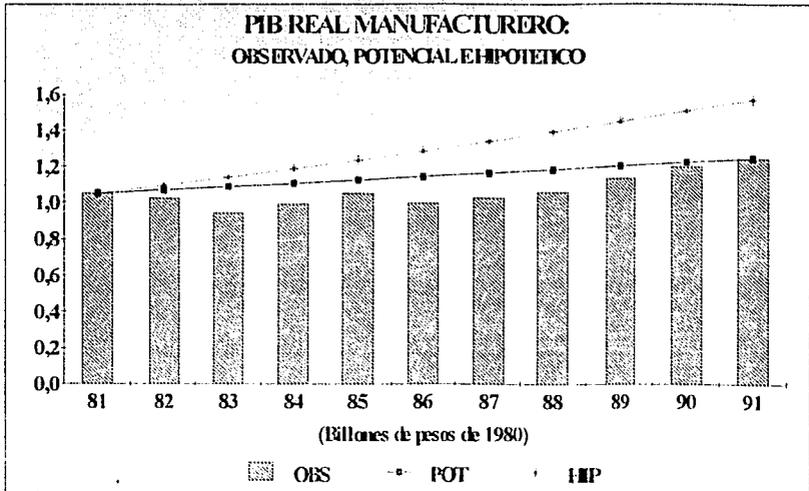
La comparación del PIB manufacturero observado con el potencial muestra que los niveles de capacidad ociosa en dicho sector fueron superiores a los de la economía en su conjunto, sobre todo en el período 1982-1988.

El análisis a partir del PIB hipotético muestra también que lejos de elevar su capacidad productiva, en el período 1982-1988, el sector manufacturero sufre un proceso de regresión (cuadro núm. II.1 y gráfica II.2).

A partir de 1988 se nota una recuperación de los niveles de utilización, ligado también a una recuperación de los niveles de acumulación de capital. En efecto,

tanto el índice de utilización de la capacidad instalada del PIB total como del manufacturero se elevan y tienden al 100 por ciento<sup>4</sup>.

GRÁFICA II.2



Sin embargo, si medimos la utilización de la capacidad instalada a partir del PIB hipotético los niveles de capacidad ociosa potencial todavía giran alrededor del 20 por ciento. En realidad lo que se está expresando es que el país, por la crisis y la caída de la inversión, no formó una capacidad productiva de alrededor del 20 por ciento, que de haberse continuado con el proceso de acumulación y de crecimiento

<sup>4</sup> Puede decirse que es por el propio método de cálculo de la utilización; no obstante, el hecho es que si se registra un crecimiento económico.

a una tasa media del 4.1 por ciento, en lugar de producir en el año de 1991 5.46 billones de pesos (de 1980) debió haber alcanzado la cifra de 7.27 billones.

El análisis del índice del uso de la capacidad instalada a nivel de ramas de la industria manufacturera, resalta el hecho de que las dos que registraron el mayor dinamismo en el sector externo (metálicas básicas y productos metálicos, maquinaria y equipo), es decir, en cuanto al monto de exportaciones, son precisamente las que elevan en mayor nivel el índice de capacidad ociosa. En otras palabras son las que registran una contracción económica mayor y por lo tanto un menor índice de utilización de la capacidad instalada. Por el contrario, las ramas tradicionales son las que tienen un menor descenso en los niveles de utilización de la capacidad instalada (véase anexo II.b).

Lo anterior está relacionado con la elasticidad ingreso de la demanda de cada una de las ramas, y como se sabe las ramas de bienes de consumo duradero y de capital tienen una elasticidad mayor; de ahí que sean más afectadas por la caída del ingreso, pero también en etapas de crecimiento crecen a ritmos superiores.

Cabe aclarar que las ramas II (textiles, vestido y cuero) y III (madera y sus productos) no recuperan los índices de utilización de la capacidad instalada que alcanzaron en 1981; ya que a pesar de la recuperación continúan con niveles de capacidad ociosa<sup>5</sup>, esto es, no alcanzan el índice de utilización de la capacidad instalada, de la formación bruta de capital fijo y del propio PIB de 1981. Son éstas

---

<sup>5</sup> Es importante recordar que para la industria manufacturera en su conjunto, los niveles de capacidad instalada de 1991 son ligeramente superiores a los de 1981.

las ramas que más dificultades han encontrado en la recuperación debido entre otras cosas a la agudización de la competencia en el propio mercado nacional, y a los bajos niveles de competitividad en el mercado mundial.

Por el contrario las ramas que se recuperan más rápido son las que se han denominado modernas. La rama de Productos metálicos, maquinaria y equipo (que agrupa a la industria automotriz y a la de productos eléctricos y electrónicos) si recupera los niveles de 1981 a pesar de que fue la que alcanzó en 1986 los niveles más altos de capacidad ociosa.

Luego entonces, la mayor caída en el índice de la capacidad instalada en las ramas más dinámicas en el comercio exterior también indica que existe una relación entre el uso de la capacidad instalada y las exportaciones. Esta relación también se observa en la fase de recuperación de 1988-1991, cuando se reduce la capacidad ociosa, hay crecimiento del PIB, se desaceleran las exportaciones.

Por otro lado, de los componentes de la demanda global resalta la caída de la formación bruta de capital fijo, que en lugar de elevarse (para una reproducción ampliada) o estancarse (para una reproducción simple) se reduce (habiendo una reproducción regresiva, o desacumulación, lo cual también se traduce en un proceso de desindustrialización). En efecto, tomando como base 1981=100, el índice de la formación bruta de capital fijo desciende hasta el 59 por ciento en 1983, lo que significa que existió un claro proceso de desacumulación, o sea que la inversión fija bruta neta fue menor a los niveles de depreciación del capital.

El estancamiento del PIB durante ese sexenio estuvo determinado por varios factores tanto a nivel de oferta como de demanda, siendo esta última la de mayor incidencia, por el ajuste estructural que se aplicó en la economía.

## **2. ¿Demanda interna versus demanda externa?**

Uno de los efectos de la crisis de la economía mexicana fue la contracción del mercado interno, ligado a la contracción del gasto público y del consumo de los trabajadores (el cual puede apreciarse por la caída del salario en términos reales y por el descenso de estos en el valor agregado, de un 37 por ciento en 1980 a 23 en 1991) así como a la caída en los niveles de inversión.

Al parecer una buena parte del crecimiento de las exportaciones manufactureras se explica por la contracción del mercado interno y el subsecuente excedente de producción. De esto se deduce en una primera lectura que las manufacturas mexicanas tienen capacidad competitiva en el mercado mundial y que solo es un problema de oferta; sin embargo, como más adelante se verá, para este período (1982-1991), la competitividad de los productos estuvo en función de una política cambiaria subvaloratoria y del deterioro de los salarios relativos o costo laboral.

Uno de los componentes fundamentales de la demanda interna es el correspondiente a la formación bruta de capital fijo, ya que es uno de los factores primordiales en la determinación del crecimiento del PIB. En este renglón los resultados reflejan que hubo un fuerte proceso de desacumulación de capital; lo

cual ha tenido ya sus efectos en la caída de la producción, no obstante, otros efectos negativos pudieran presentarse en el mediano plazo. La fuerte caída de la inversión en los ochenta se ha reflejado además en que la fase de recuperación haya sido demasiado modesta y que se tenga que recurrir a las importaciones de productos, no solo de capital (que amplían la base productiva) sino de bienes de consumo final que pudieran producirse en territorio nacional.

Otro aspecto que hay que resaltar es que la contracción de la demanda interna fue compensada parcialmente por la demanda externa, la cual eleva su participación en la demanda global, en la fase 1983-1988; para luego reducirla en la fase de recuperación de la economía (cuadro núm. II.2).

Lo anterior significa que al mismo tiempo que se da una contracción del mercado interno se incrementa la oferta de productos para la exportación y al "existir" la demanda externa se elevan las exportaciones (al menos de manufacturas). Así se explica la aparente contradicción entre la contracción del mercado interno y la mayor capacidad exportadora. En otras palabras, el aumento de las exportaciones de manufacturas no se da junto a un aumento del PIB y de la capacidad productiva instalada, sino que se da a pesar (o por causa) de la contracción del PIB y el aumento de la capacidad ociosa.

**CUADRO II.2**  
**COMPOSICION DE LA DEMANDA**  
**(Miles de millones de pesos de 1980)**

AÑOS	TOTAL	EXTERNA	INTERNA	D E/D T
1980	5050	479	4571	9.5
1981	5545	534	5011	9.6
1982	5256	650	4606	12.4
1983	4910	739	4171	15.0
1984	5127	781	4346	15.2
1985	5288	754	4534	14.3
1986	5057	785	4272	15.5
1987	5156	869	4286	16.9
1988	5372	912	4460	17.0
1989	5639	933	4706	16.5
1990	5980	967	5013	16.2
1991	6288	1019	5268	16.2
1992	6607	1022	5585	15.5

*FUENTE: BANXICO, Indicadores Económicos.*

En la recuperación de 1988-1991 sucede un proceso distinto casi inverso, al mismo tiempo que se reactiva la economía, disminuyen los niveles de capacidad ociosa y las exportaciones de manufacturas se desaceleran.

Por la forma en que aquí se mide la demanda externa efectiva (el monto de exportaciones) también se observa que ésta disminuye; cuando al menos teóricamente podría no suceder, es decir, la demanda externa para los productos mexicanos no es la que se mide a través del monto de exportación, sino la que se determina por la demanda mundial potencial de productos mexicanos. Sin embargo,

en este caso y sobre todo para el período 1990-92 si existe una contracción efectiva de la demanda estadounidense, debido a la recesión que atraviesan los EUA<sup>6</sup>.

La reactivación de la economía a partir de 1988, fundamentalmente con base en el incremento de la demanda interna, cuestiona el papel de la demanda externa y muestra los límites que tiene en México el fortalecimiento del sector exportador manufacturero. Debe anotarse, no obstante, que las exportaciones manufactureras no descienden en esa fase, lo que significa que algunas empresas, sobre todo transnacionales, se han consolidado en el mercado mundial, principalmente en el estadounidense.

Otro de los efectos de la reactivación económica fue un fuerte crecimiento de las importaciones (ligado a la apertura comercial y la llegada masiva de capitales), que a su vez refleja que los productos nacionales no solo se enfrentan a la competencia en el mercado exterior, sino en el propio mercado interno; por cierto con serias desventajas, sobre todo en las ramas del vestido, el calzado, y el juguete.

En síntesis, en la fase 1982-1988, que fue de estancamiento del PIB global y del manufacturero existe un crecimiento considerable de las exportaciones de manufacturas y en el período de recuperación, 1989-1991, continúan creciendo pero a un ritmo menor.

Lo anterior significa que el "sector exportador manufacturero" ha ganado un espacio en el mercado mundial y que tiene un potencial de crecimiento, es decir, no se ha agotado. Si en la primera fase el incremento de las exportaciones esta ligado

---

<sup>6</sup> Así es como se explica que en 1993 haya un ligero aceleramiento de las exportaciones de manufacturas.

a una caída o estancamiento del PIB, en la segunda coincide con la recuperación del PIB, pero a un ritmo menor. En la desaceleración de las exportaciones incidieron tres factores: a) recesión de la economía estadounidense, b) apreciación del peso y c) la propia reactivación del mercado interno.

La relación directa que se observa entre PIB y exportaciones manufactureras, en el período 1989-1991, aparentemente contradice el planteamiento del "excedente de exportación" porque el crecimiento de las exportaciones va acompañado de incrementos del PIB<sup>7</sup>. No obstante, hay que tomar en cuenta que en primer lugar, las exportaciones manufactureras se desaceleran del 20 por ciento promedio anual de 1983-88 al 4 por ciento en 1989-1991. En segundo lugar, el incremento de las exportaciones indica cierto avance del sector exportador manufacturero y que continúa creciendo.

La hipótesis que aquí se maneja es que el incremento obedece más a la expansión de mercado. Es decir, con el nivel de competitividad alcanzado hasta 1988 los productos mexicanos pueden seguir creciendo a partir de la expansión del mercado mundial.

La desaceleración de las ventas externas de productos manufacturados así como la mínima incidencia de la demanda externa en el crecimiento del PIB nos lleva a la afirmación de que el "nuevo patrón de acumulación" no está consolidado. Sin embargo, un número determinado de empresas elevan sus exportaciones en

---

<sup>7</sup> Esto no es ninguna novedad ya que no es un producto de los cambios en la nueva modalidad de acumulación. De hecho, antes del proceso de ajuste de la economía en los ochenta, el crecimiento de la economía siempre estuvo acompañado de un crecimiento moderado de las exportaciones de manufacturas.

términos netos, esto es, sin reducir sus ventas en el mercado nacional y sin desviar su comercio del mercado interno al mercado externo.

Si de 1982 a 1988 hubo una "desviación de comercio", lo visto de 1989-1991 indica que además de abastecer parte de la demanda interna incrementada los productores nacionales continúan elevando sus ventas externas.

Por otro lado, el proceso de apertura comercial, la llegada de capital externo y las limitaciones propias de la planta productiva nacional han incidido para que en la recuperación se eleven las importaciones muy por encima de las exportaciones, generando nuevamente un déficit comercial creciente, un aspecto importante que hay que destacar es la dependencia de la planta productiva nacional de las importaciones de bienes intermedios y de capital, sobre todo por que la inversión nacional tiene un alto contenido de importación. Asimismo, la agudización de la competencia en territorio nacional por la apertura comercial ha incidido para que muchas empresas con bajos niveles de productividad y competitividad hayan quebrado.

Por lo anterior, se puede afirmar que asistimos a un proceso de agudización de la competencia, dando como resultado que empresas nacionales ganen terreno en el mercado internacional (principalmente en el estadounidense) y al mismo tiempo, empresarios nacionales sean desplazados por productos importados.

Por último, cabe recalcar que el dinamismo de las exportaciones ha sido incapaz de impulsar el crecimiento del PIB más allá de una tasa media anual del 2.7 por ciento de 1988 a 1993. Además de que después de alcanzar en 1990 la tasa

máxima de crecimiento (4.4) registra una tendencia descendente; en tanto, las exportaciones se desaceleran y las importaciones se disparan.

## ANEXOS

### ANEXO II.a

#### PIB DE MEXICO (Billones de pesos de 1980)

	Observado	Potencial	Hipotético
1981	4.86	4.86	4.86
1982	4.83	4.88	5.06
1983	4.63	4.89	5.27
1984	4.80	4.91	5.49
1985	4.92	4.92	5.71
1986	4.74	5.01	5.94
1987	4.82	5.09	6.19
1988	4.88	5.18	6.44
1989	5.05	5.28	6.71
1990	5.27	5.37	6.98
1991	5.46	5.46	7.27

FUENTE: INEGI, SCNM, 1990 y 1991 y NAFINSA, LA ECONOMIA MEXICANA EN CIFRAS, 1990.

### ANEXO II.b

#### MEXICO: INDICE DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALAD POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

AÑO	TOT.	I	II	III	IV	V	V	VII	VIII	IX
1981	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1982	95.6	100.0	95.2	98.8	99.0	100.0	95.8	89.2	85.9	95.7
1983	86.7	96.6	90.0	91.5	90.1	95.0	86.9	82.4	65.4	77.5
1984	89.5	95.8	90.9	94.6	93.5	98.0	90.3	90.4	69.9	86.0
1985	93.4	97.3	93.2	98.1	100.0	100.0	95.5	89.9	77.5	92.7
1986	87.0	94.6	88.4	94.6	94.2	93.2	87.7	82.4	64.4	82.8
1987	88.1	93.4	83.8	97.4	93.3	94.9	94.4	89.9	65.4	78.5
1988	89.4	91.6	85.1	96.1	94.7	93.7	91.4	93.2	75.1	84.4
1989	94.3	96.5	87.9	94.6	98.8	98.0	94.2	94.0	81.8	90.8
1990	98.1	97.3	90.4	93.6	100.0	100.5	98.6	100.0	90.8	98.5
1991	100.0	100.0	87.1	94.1	96.8	100.0	100.0	94.8	100.0	100.0

#### **DIVISIONES**

*I Alimentos, bebidas y tabac ; II Textiles, vestido y cuero; III Madera y sus productos; IV Imprenta y editoriales; V Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico; VI Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo; VII Industrias metálicas básicas; VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo; IX Otras industrias manufactureras.*

**FUENTE:** INEGI, SCNM, 1987 Y 1993.

**ANEXO II.c**

**MEXICO: COMPONENTES DE LA DEMANDA  
(Indices 1981=100)**

	DEMANDA GLOBAL	Consumo privado	Consumo Gobierno	Formación bruta de cap. fijo	Export. de bienes y servicios
1981	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1982	94.79	97.53	102.03	83.21	121.79
1983	88.55	92.30	104.81	59.68	138.32
1984	92.46	95.31	111.68	63.51	146.21
1985	95.36	98.45	112.72	68.50	141.18
1986	91.21	95.90	114.39	60.42	147.10
1987	92.98	95.55	113.01	60.34	162.82
1988	96.87	97.51	112.44	63.83	170.83
1989	101.69	104.13	112.28	67.91	174.71
1990	107.85	110.46	114.89	76.83	181.08
1991	113.39	115.59	119.40	83.01	190.88
1992	119.16	122.37	122.00	94.53	191.41

**FUENTE:** INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales.*  
*La Economía mexicana en Cifras, 1990.*  
 BANXICO, *Indicadores Económicos, dic. de 1993.*

### CAPITULO III

## MÉXICO EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Una de las formas de explicar el comportamiento de las exportaciones de un país, en un periodo determinado, es midiendo su presencia en el mercado internacional o en el principal mercado de destino de sus exportaciones, frente a sus competidores más importantes.

Una de las técnicas estadísticas para hacer esta medición es la llamada Participación Relativa Constante en los Mercados (PRCM), la cual "...parte del supuesto de que manteniendo la competitividad relativa constante, la participación de las exportaciones de un país en el mercado mundial permanecería constante en el tiempo.

Dado este punto de partida el crecimiento de las exportaciones se explica en general a través de cuatro tipos de efectos: 1. El crecimiento atribuible a la expansión del mercado mundial, 2. El aumento (disminución) derivado de la composición de los bienes comerciados, de tal manera que una concentración en productos con mayor (menor) demanda estimula (frena) las exportaciones, 3. El crecimiento (estancamiento) resultante de la distribución en mercados (países) con mayor (menor) dinamismo, 4. Un efecto de competitividad"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> DEHESA, Mario. "Competencia por exportar a Estados Unidos. México en perspectiva económica", en *LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN LA CUENCA DEL PACIFICO*. Vol. I. Alejandro Alvarez y John Borrego Coordinadores, FE-UNAM, México 1990. pág. 74. Aquí se adopta la interpretación que Mario Dehesa hace del método de la Participación Relativa Constante en los Mercados, relacionando a la competitividad con el efecto penetración.

Una de las ventajas de la PRCM con relación a los modelos econométricos de demanda, es que puede diferenciar el efecto expansión de mercado del efecto penetración; sin embargo, tiene la limitante de no poder medir el efecto incremento de oferta que esta relacionado con el "excedente exportable" debido a la contracción del mercado interno del país exportador. Así, una mayor penetración o cuota de mercado puede alcanzarse por un aumento de la oferta "simplemente", porque anteriormente (aún con los mismos niveles competitivos en precio y calidad) no había oferta exportable o "excedentes de exportación". En sentido inverso una contracción de las exportaciones y de la cuota de mercado puede darse no por un menor nivel de competitividad sino por una reactivación del mercado interno del país en cuestión, es decir, por una contracción de la oferta exportable.

Desde otro ángulo esta técnica presenta otras deficiencias. Una mayor penetración del mercado, en un determinado producto, se mide por la variación de la participación de las exportaciones de ese producto en el mercado internacional, en consecuencia no se sabe si ese aumento obedece realmente a un aumento del progreso técnico y de la productividad o si obedece a factores "espurios" como reducción del salario real o uso irracional de los recursos naturales<sup>2</sup>. Este aspecto es parcialmente salvado desde el momento en que aquí se hace un análisis del efecto competitividad, concepto que difiere substancialmente del de productividad<sup>3</sup> (véase Marco de referencia).

---

<sup>2</sup> Véase FAJNZYLBER, Fernando. "Inserción internacional e innovación institucional", en *Revista de la Cepal No. 44*, Agosto de 1991, pp. 149-178.

<sup>3</sup> La diferencia fundamental es que se puede lograr un mayor nivel de competitividad, con productividad constante, a partir de una reducción de los costos y a través de una "manipulación" de precios relativos, vía subvaluación del tipo de cambio.

Aquí se aplica esta técnica para ponderar el peso que tienen: i) la expansión del mercado norteamericano en las exportaciones manufactureras, ii) la penetración de los productos mexicanos en el mercado estadounidense en relación a otros competidores, y iii) la composición de las exportaciones según tipo de bien y sus diferentes niveles de crecimiento, es decir de su especialización.

Cabe aclarar que la utilización de esta técnica no se aplica en su totalidad ya que como se ha mencionado presenta muchos inconvenientes; no obstante, para descartar la expansión de mercado y la penetración de mercado es sumamente útil. Así, nosotros si bien partimos de esta técnica para el cálculo de la influencia de la expansión de mercado en las exportaciones de manufacturas de México y otros países de industrialización reciente; en lo subsecuente, es decir, para el caso de la composición por productos y de la especialización avanzamos por una ruta propia.

En este capítulo se presentan los resultados del análisis respecto al comportamiento de las exportaciones manufactureras de México en el mercado mundial; especialmente cuando se compara con el desempeño de otros países de reciente industrialización en el mercado estadounidense, durante el periodo 1982-1991. En el apartado primero, se presentan los cambios ocurridos en el patrón del comercio internacional durante los ochenta, y el subsecuente cambio en el comercio exterior de los EUA; en el segundo, se analiza la estructura de las importaciones de Estados Unidos por países de reciente industrialización; y en el tercero se analiza la presencia de las exportaciones manufactureras mexicanas; es decir se estudia la

capacidad competitiva de los productos mexicanos, en relación con otros competidores, sobre todo Corea del Sur, Singapur y Brasil.

### **1. Cambios en el patrón del comercio mundial**

Un primer aspecto que hay que destacar es que durante la década de los ochenta, las exportaciones de productos manufacturados tienen, a diferencia de la década anterior, mayor dinamismo que los productos primarios; estos últimos durante los setenta tuvieron un comportamiento positivo sobre todo en lo que corresponde a valores exportados, esto es el precio de los productos primarios liderados por el petróleo crecieron más rápido que los bienes manufacturados<sup>4</sup>, dicho comportamiento tuvo como resultado que las exportaciones de productos primarios elevaran su participación del 35.9 por ciento en 1971 al 40.5 en 1979 (cuadro núm. III.1). No obstante, a partir de 1981 los precios de exportación de las manufacturas han continuado creciendo en tanto que los precios de algunos productos primarios no sólo no han crecido sino que han registrado caídas drásticas; en esta ocasión el petróleo también ha encabezado ese descenso. El índice de precios de exportación de este producto, con base 1980=100, desciende a 49 en 1989, siendo de los productos primarios el más afectado. En tanto el valor unitario del sector manufacturero asciende en el mismo periodo 21 puntos.

---

<sup>4</sup> Véase Clark W. REYNOLDS y Robert K. McCLEERY, "Las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos: pasado, presente y futuro" en *ESTANCAMIENTO ECONÓMICO Y CRISIS SOCIAL EN MÉXICO, 1983-1988*, tomo 1. Jesús Lechuga y Fernando Chávez (coordinadores), UAM-A, México, 1989, pp. 113-180.

Dicha situación no sólo se explica porque las materias primas y en general los productos primarios sean más sensibles al comportamiento de la demanda mundial, sino porque los países que las producen se vieron obligados a elevar sus niveles de producción y a aceptar precios más bajos, por la necesidad de obtener divisas para el pago del servicio de la deuda<sup>5</sup>.

CUADRO III.1

PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES DEL COMERCIO MUNDIAL POR PRODUCTOS 1971-1990					
CONCEPTOS	1971	1979	1985	1987	1990
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	14.5	12	10.50	9.97	9.44
MATERIAS PRIMAS	5.3	4.2	3.33	3.60	3.00
MINAS Y OTROS MINERALES	4.5	3.6	1.86	1.58	1.52
COMBUSTIBLES	10.3	19.9	18.19	11.06	10.58
METALES NO FERROSOS	3	2.3	1.84	1.82	2.05
<b>TOTAL PRODS PRIMARIOS</b>	<b>35.9</b>	<b>40.5</b>	<b>35.72</b>	<b>28.03</b>	<b>26.59</b>
HIERRO Y ACERO	5.1	4.3	3.57	3.18	3.13
PRODUCTOS QUIMICOS	7	8	7.78	8.54	8.54
OTRAS SEMIMANUFACTURAS	11.9	9.2	6.41	7.37	7.59
MAQUINARIA Y EQUIP. DE TRANS.	31.7	31.2	31.01	34.40	35.50
TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR	6.3	5.2	5.42	6.62	6.43
OTROS BIENES DE CONSUMO			7.02	8.39	8.95
<b>TOTAL PROD. MANUFACTURADOS</b>	<b>62</b>	<b>57.9</b>	<b>61.21</b>	<b>68.49</b>	<b>70.15</b>

FUENTE: INFORMES DEL GATT, varios años.

El análisis de los flujos comerciales a nivel mundial revela que en esta década se acentúa el proceso de concentración del comercio internacional, tanto a nivel de productos como por regiones<sup>6</sup>; en consecuencia tenemos un ascenso de las exportaciones de manufacturas en el total de las exportaciones mundiales, del 54 por ciento en 1980 al 70 por ciento en 1990.

<sup>5</sup> Clark W. REYNOLDS y Robert K. McCLEERY, op. cit.

<sup>6</sup> Véase ESTAY REYNO, Jaime y Jesús RIVERA DE LA ROSA, *LAS RELACIONES COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS CON AMÉRICA LATINA Y MÉXICO DURANTE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA*, en *DOCUMENTOS DE TRABAJO 35*. Fundación Friedrich Ebert, México, 1991.

A nivel de productos manufacturados destaca el hecho de que no todos los sectores elevan su participación, ya que el aumento de las manufacturas obedece principalmente al dinamismo que adquieren las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte, que eleva su participación del 31 por ciento en 1979 al 35.5 en 1990; en tanto productos químicos, textiles y prendas de vestir tienen una ligera elevación. Los sectores que pierden son: hierro y acero y otras semimanufacturas.

-El hierro y el acero tienen una participación descendente en las exportaciones mundiales.

-El sector de productos químicos, después de disminuir su participación en los primeros años, a partir de 1985 se recupera levemente, ganando tan solo 5 décimas en relación a 1979.

Un breve análisis a nivel de regiones nos señala que la pérdida de participación de los productos primarios se encuentra acompañada de una menor presencia de los países subdesarrollados en el comercio internacional, sobre todo los que tienen fuerte participación de productos primarios en sus exportaciones.

En un estudio sobre la "Inserción internacional e innovación institucional"<sup>7</sup>, Fajnzylber demuestra que la mayor parte de los países "perdedores" en el mercado de la OCDE, en la década de los ochenta, son aquellos cuyas exportaciones fundamentales son de productos "intensivos" en recursos naturales; incluyendo las manufacturas que están basadas en este tipo de recursos. Por el contrario los países "ganadores" son, en su mayoría, los que elevaron sus exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales.

---

<sup>7</sup> FAJNZYLBBER, op. cit.

Por último, cabe señalar que México durante los ochenta da un giro en su patrón de exportación y eleva sus exportaciones de manufacturas, tanto tradicionales basadas en recursos naturales, como, fundamentalmente, manufacturas con mayor grado de elaboración e incorporación de valor agregado, que no se basan en recursos naturales, como es el caso específico de la industria automotriz.

### ***Cambios en el patrón de comercio exterior de EUA***

En lo que atañe al comercio exterior de EUA resalta el hecho de que a principios de los ochenta observaba un balance ligeramente desequilibrado, esto es, con un pequeño déficit de 24242 mdd, que era manejable sin presentar peligro para la balanza de pagos.

Después de la crisis de 1980-82 la economía norteamericana vive un fuerte crecimiento económico, vinculado a un ingreso masivo de capitales externos (que convierte a este país en importador neto de capitales hacia mediados de los ochenta y también en el más endeudado del mundo) y a un déficit fiscal y comercial crecientes, que alcanzan su máximo a principios de la década de los noventa, con una nueva crisis del mercado mundial<sup>8</sup>.

El déficit comercial creciente fue producto tanto de un lento crecimiento de exportaciones como de un acelerado ritmo de importaciones. La tendencia creciente del déficit alcanza su punto máximo en el año de 1987 con un saldo de 161126 mdd;

---

<sup>8</sup> Véase RIVERA DE LA ROSA, Jesús, *LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1980-1992. CICLO ECONÓMICO, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y FORMA DE INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL*, tesis de Maestría, UDLA, México, 1993.

y a partir de 1988 empieza un descenso importante que perdura hasta 1991 alcanzando la cifra de -86290 mdd. Datos preliminares correspondientes a 1992 indican que la tendencia a la disminución se ha revertido o que al parecer el déficit de 1991 es el piso mínimo que puede alcanzarse.

Cabe destacar que el deterioro del comercio exterior de EUA no se da en todos los sectores, existiendo al menos cuatro que han permanecido superavitarios durante todo el periodo de análisis; estos son; i) productos agropecuarios, ii) materias primas, iii) aceites y grasas, animales y vegetales y iv) productos químicos (cuadro núm. III.2).

### CUADRO III.2

BALANZA COMERCIAL DE EUA*, 1980-1991				
(Millones de dólares)				
RAMAS	1980	1984	1987	1991
TOTAL	-24242.1	-113668.6	-161126	-86289.9
PRODS. AGROP.	23830.9	18048.4	7949.3	
PRODS. NO AGROP.	-48072.9	-131717.1	-169991	
0 ALIMENTOS Y COMSTBLES.	11981	6489.8	-1368.3	7602.7
1 BEBIDAS Y TABACO	-108.5	-804.0	-438.2	1927.7
2 MAT. PRIMAS EXCEP. COMBUS.	13294.8	9167.2	8890.6	12383
3 COMBUST., LUBRICANTE	-71075.4	-51669.3	-36506.4	-42309.5
4 ACEITES ANIMLS. Y VEGETLS.	1412.9	1226.2	413.3	290.4
5 QUIMICOS Y SIMILRS.	12157.5	8638.9	10167.5	18798
6 MANUFACTAS BASICAS	-29935.8	-32135.8	-36220.2	-21852.9
8 OTRAS MANUFACTURAS	-7367.9			-40227.4
7 MAQ. Y EQ. DE TRANSPORTE	-4756	-29219.0	-69212.7	-23426.6
--AUTOMOVILES Y SUS PARTES	-9544.3	-27864.3	-49885	-39350.3

NOTAS: \* No incluye reexportación.  
FUENTE: U. S. DEPARTMENT OF COMERCE, SURVEY OF CURRENTS BUSINESS. Varios números.

Los sectores que hasta 1987 observan un déficit creciente son, además de los combustibles y lubricantes (en donde es deficitario tradicionalmente), maquinaria y equipo de transporte, automóviles y sus partes y bienes manufacturados no clasificados.

Es importante señalar la pérdida de competitividad de EUA en sectores en los que anteriormente tenía preponderancia, y que son de alta tecnología, en contraposición sigue siendo superavitario en bienes con predominio de recursos naturales. Si bien a partir de 1988 recupera terreno en varios sectores, continúa siendo deficitario en maquinaria y equipo de transporte, en automóviles y sus partes, sectores considerados de alta tecnología<sup>9</sup>; los EUA pierden posición en el mercado internacional (en especial en la OCDE), porque sus exportaciones no sustentadas en recursos naturales pierden dinamismo frente a competidores japoneses y europeos, y porque los productos basados en recursos naturales (en donde EUA es fuerte e incluso tiene superávit, es decir es exportador neto) enfrentan una menor demanda mundial a lo largo de los ochenta.

Por otro lado, el crecimiento acelerado de las importaciones de EUA permitió a varios países subdesarrollados elevar sus exportaciones y elevar su cuota en el comercio mundial. México fue uno de los principales beneficiados dada la gran dependencia de sus productos de exportación con ese mercado.

---

<sup>9</sup> Debe tomarse en cuenta que la información presentada es muy agregada y puede conducir a una idea falsa, ya que un menor nivel de agregación nos indicaría que dentro de los grandes sectores existen ramas o subramas industriales que tienen comportamientos diferentes. Por ejemplo en el sector de químicos que es muy amplio, existen productos de alta tecnología junto a otros que son tradicionalmente de baja tecnología.

## *Avance de los tigres del pacífico*

En las dos últimas décadas los llamados tigres del pacífico (Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur) han ganado presencia en el mercado mundial y especialmente en el mercado estadounidense. Particularmente han destacado por su patrón de industrialización para la exportación, o de crecimiento hacia afuera.

Diversos estudios resaltan el dinamismo que las exportaciones de manufacturas de estos países tienen en la década de los setenta, lo cual les permitió ampliar su cuota de mercado tanto en el mercado de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como en el de los EUA. De 1970 a 1980 Corea, Taiwan y Singapur elevan su participación en el mercado de importaciones no petroleras de la OCDE<sup>10</sup>, en 0.73 por ciento, 0.82 y 0.34 respectivamente, en tanto que México y Brasil la elevan en tan solo 0.03 por ciento y 0.10<sup>11</sup>. Asimismo, en el mercado de importaciones totales de los EUA, los países asiáticos aumentan su participación de la manera siguiente: Corea 5.49 por ciento, Taiwan 4.54, y Singapur 0.94; en tanto, México la incrementa en 0.65 por ciento y Brasil en 0.11<sup>12</sup>.

Para la década de los ochenta y considerando solamente el mercado norteamericano de manufacturas, el panorama difiere de lo ocurrido en la década

---

<sup>10</sup> El mercado de importaciones no petroleras lo constituyen sobre todo las manufacturas, y dentro de las importaciones de manufacturas se incluyen tanto las de empresas más integradas a las economías nacionales como las de la industria maquiladora.

<sup>11</sup> Véase GALICIA ESCOTTO, Antonio y Blanca ROSA MARTÍNEZ, "Los cambios en la estructura del comercio mundial y sus repercusiones en México y otros países seleccionados" en Boletín de *Economía Internacional*, Banco de México, abril-junio, 1989, cuadro 1, pág. 10.

<sup>12</sup> Cálculos propios basados en información contenida en CERVANTES GONZÁLEZ, Jesús A. y Antonio GALICIA ESCOTTO, "Fuentes de crecimiento de las exportaciones de México y de otros países en desarrollo de industrialización reciente" en Boletín de *Economía Internacional*, Banco de México, abril-junio, 1987, pp. 5-18

anterior ya que no todos los países de reciente industrialización elevan su participación en el mercado estadounidense. Por un lado, tenemos que Brasil y Hong Kong disminuyen su participación en tanto que Corea y Singapur continúan con su tendencia creciente, pero a un ritmo menor. Por otro lado destaca el incremento de la participación de México (3.26 por ciento en 1982 a 5.54 en 1991) y China (0.99 en 1982 a 4.71 en 1991) (cuadro núm. III.3).

De la información anterior se puede afirmar lo siguiente:

i) En los años setenta los tigres del pacífico elevan sus niveles de competencia en la exportación de manufacturas tanto en el mercado de la OCDE como en el de los EUA. Este buen desempeño obedece tanto a la acelerada tasa de crecimiento de sus exportaciones en general como a la identificación de los mercados y productos más dinámicos<sup>13</sup>.

ii) Los países latinoamericanos de reciente industrialización (Brasil y México) en los setenta apenas si mantienen su cuota de participación en dichos mercados. En el caso de México, la concentración de los esfuerzos de exportación en el petróleo descuidó las exportaciones de manufacturas, a diferencia de lo que hicieron los tigres del pacífico.

iii) En los años ochenta, considerando únicamente el mercado de EUA, cambia el panorama, caracterizándose por la pérdida de dinamismo de los tigres y el mayor dinamismo de las exportaciones de México.

---

<sup>13</sup> Cf. GALICIA ESCOTTO, Antonio y Blanca ROSA MARTÍNEZ, op. cit. y CERVANTES GONZÁLEZ, Jesús A. y Antonio GALICIA ESCOTTO, op. cit.

iv) En esta década, en el mercado estadounidense, junto a los países de reciente industrialización aparece China como un "nuevo" protagonista que tiene un gran desempeño exportador, por lo cual se agudiza la competencia por la conquista de mayores espacios en dicho mercado; que por lo demás, es el más dinámico en cuanto a importaciones.

## **2. México en los EUA frente a sus competidores**

En este apartado interesa destacar la presencia de las manufacturas mexicanas en el mercado estadounidense frente a sus principales competidores, es decir frente a los países de reciente industrialización -Brasil, Corea, Hong Kong, Singapur, España y también se incluye a China (no se incluye a Taiwan por falta de información)-.

En el apartado anterior vimos someramente el desempeño general de estos países durante los años setenta y ochenta; en este apartado se profundiza el análisis de la última década, destacando la influencia que la expansión del mercado estadounidense, la especialización y la competitividad tienen sobre el incremento de exportaciones.

En el año de 1982 la estructura de las importaciones estadounidenses de los países seleccionados tienen las siguientes características:

i) México, Corea y Hong Kong tienen similar cuota de mercado (3.26 por ciento, 3.65 y 3.53 respectivamente), Brasil y Singapur con una participación superior a 1 por ciento también son parecidos, en tanto España y China no alcanzan ni el 1 por ciento (cuadro num. III.3).

CUADRO III.3

PARTICIPACION DE EXPORTACIONES EN EL MERCADO DE EUA DE PAISES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION							
CONCEPTOS	BRA	MEX	COR	H. K.	SING	CHINA	ESPA
TOTAL MANUFACTURAS 1982	1.44	3.26	3.65	3.53	1.26	0.99	0.81
0 ALIMENTO Y COMESTIBLES	4.03	5.95	1.18	0.37	0.28	0.40	0.56
1 BEBIDAS Y TABACO	4.55	2.99	0.79	0.03	0.02	0.17	2.06
5 PROD. QUIMICOS Y SIMILARES	1.23	2.54	0.57	0.07	0.05	1.50	0.80
6 MANUFACTURAS BASICAS	1.96	2.15	3.79	1.10	0.15	1.18	1.37
7 MAQ. Y EQ. DE TRANSPORTE	0.77	3.60	1.71	1.78	2.15	0.07	0.34
8 MANUFACTURAS DIVERSAS	1.59	3.34	10.46	13.35	1.07	3.21	1.25
TOTAL MANUFACTURAS 1991	1.28	5.54	4.31	2.30	2.41	4.71	0.56
0 ALIMENTO Y COMESTIBLES	1.68	3.20	1.31	0.23	0.68	3.01	0.55
1 BEBIDAS Y TABACO	3.54	5.21	0.11	0.15	0.05	0.34	1.74
5 PROD. QUIMICOS Y SIMILARES	1.19	2.96	1.03	0.15	1.99	1.66	0.67
6 MANUFACTURAS BASICAS	2.56	3.89	3.66	0.98	0.15	3.11	1.15
7 MAQ. Y EQ. DE TRANSPORTE	0.76	6.97	3.47	1.01	3.71	1.58	0.29
8 MANUFACTURAS DIVERSAS	1.53	4.19	8.37	7.38	1.23	14.88	0.70

FUENTE: COMMODITY TRADE STATISTICS, 1982 y 1991

ii) A nivel de sectores, sobresale el hecho de que México sin ser el de mayor participación global, tiene una cuota superior en, alimentos y comestibles, bebidas y tabaco; productos químicos; y, maquinaria y equipo de transporte.

iii) Corea que es el país de mayor participación global solamente tiene primacía en manufacturas básicas y, en manufacturas diversas se encuentra en segundo lugar con el 10.46 por ciento, en tanto que Hong Kong estaba al frente con 13.35 por ciento.

iv) Brasil por su parte únicamente encabeza el sector de bebidas y tabaco con un 4.55 por ciento seguido por México y España.

v) Por último, Singapur, China y España que no encabezan ningún sector, concentraban en ese año de 1982 su esfuerzo exportador manufacturero hacia los

EUA en maquinaria y equipo de transporte, manufacturas diversas y en manufacturas básicas respectivamente.

### **Expansión y penetración del mercado**

Durante el periodo 1982-1991 las importaciones de manufacturas de los EUA crecen 150.3 por ciento, siendo uno de los mercados más dinámicos de la economía mundial.

Esta expansión del mercado benefició directamente a algunos de los países aquí seleccionados que contaron con la capacidad exportadora para elevar sus volúmenes de exportación hacia EUA. México, Corea, Singapur y China tienen una expansión neta superior al monto que representa la expansión del mercado; de éstos países, a Corea le representó el 76.8 por ciento del aumento de sus exportaciones. A su vez el menos beneficiado fue China con un 13.8 por ciento; México y Singapur se encuentran en segundo y tercer lugar respectivamente.

**CUADRO III.4**

<b>EFEECTO EXPANSION Y PENETRACION DEL MERCADO (Periodo 1982-1991)</b>					
	Exportaciones		Expansión Neta	Efecto	
	1982	1991		Mercado*	Penetración**
Brasil	2317.6	5168.8	2851.3	3482.7	-631.5
México	5270.6	22381.5	17110.9	7920.3	9190.6
Corea	5888.4	17408.1	11519.7	8848.8	2670.9
H. Kong	5701.7	9292.1	3590.5	8568.1	-4977.7
Sing.	2030.2	9746.3	7716.1	3050.9	4665.2
China	1597.2	19026.0	17428.7	2400.2	15028.5
España	1303.5	2254.6	951.1	1958.8	-1007.8

*FUENTE: Idem. cuadro III.3.*

NOTAS: \* Se obtiene de aplicarle a las exportaciones iniciales de 1982 el incremento del 150% de las importaciones de los EUA.

\*\* Se obtienen de restarle a la expansión neta el efecto del mercado.

Como se observa en el cuadro núm. III.4 la expansión neta de México y de china son de similar magnitud, no obstante, el peso de la expansión de mercado es notoriamente distinta, debido al pequeño monto de las exportaciones de China en el año inicial de nuestro periodo de análisis.

El crecimiento de las exportaciones manufactureras de Brasil, Hong Kong y España hacia los EUA fue inferior al promedio y lejos de aprovechar la expansión del mercado estadounidense perdieron una parte de su cuota. Esta situación pudo deberse a los siguientes factores: a) por falta de capacidad productiva para responder al dinamismo de las importaciones de EUA, b) por privilegiar otros mercados, c) por un desplazamiento debido a menores niveles de competitividad, d) por una combinación de los tres factores. En lo referente a España, dicha disminución esta asociada a la canalización de sus exportaciones a Europa Occidental. Si bien disminuye su participación en el mercado estadounidense, en el mercado de la OCDE es de los países ganadores.

Hong Kong fue el país más afectado, ya que en dicho período el monto de exportaciones "garantizadas" sería de 8568 mdd y tan sólo lo hizo en 3590; por su parte España de un monto garantizado de 1959 exporto 951, y brasil de 3483 solamente exporto 2851. Como estos países no lograron elevar sus exportaciones en un 150.3 por ciento -incremento porcentual acumulado de las importaciones de manufacturas de los E.U.A.- perdieron una parte de la cuota de mercado que habían logrado en 1982.

Ahora bien, si se analiza el efecto penetración del mercado y su influencia sobre el crecimiento de las exportaciones manufactureras de los países seleccionados, se aprecia claramente el 'auge exportador de manufacturas' que tiene México en los años ochenta, no sólo a partir de las tasas de crecimiento de las exportaciones, sino considerando la penetración del principal mercado de destino, que fue el más dinámico en esa década.

Como ya se vio, de 1982 a 1991 México se coloca a la cabeza de los países seleccionados con una participación del 5.54 por ciento superando a Corea (4.31) y a la propia China (4.71) que también vive un auge exportador hacia los EUA.

México y China expanden sus exportaciones de manufacturas en un monto similar superior a los 17000 mdd, sin embargo, de esa cantidad el 86 por ciento (15028 mdd) representa el efecto penetración para China, y sólo el 53 por ciento (9190 mdd) para México.

Las exportaciones de Corea atribuidas a la penetración del mercado, 2670.9 mdd, representan solamente el 23 por ciento de la expansión neta de exportaciones, siendo de los cuatro que exportan más allá de la expansión del mercado (México, Corea, Singapur y China) el menos beneficiado.

Asimismo, de los cuatro países que elevan su cuota de mercado, China es el que tiene el mayor aumento con 3.72 por ciento, México se coloca en segundo lugar con el 2.27; Singapur tercero con 1.15 y Corea en el último con solamente el 0.66 (cuadro núm. III.5).

CUADRO III.5

VARIACION DE LA PARTICIPACION EN EL MERCADO DE EUA DE PAISES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION, 1982-1991							
CONCEPTOS	BRA	MEX	COR	H. K.	SING	CHINA	ESPA
TOTAL MANUFACTURAS	-0.16	2.27	0.66	-1.23	1.15	3.72	-0.25
0 ALIMENTO Y COMESTIBLES	-2.36	-2.75	0.13	-0.14	0.40	2.60	0.00
1 BEBIDAS Y TABACO	-1.01	2.22	-0.68	0.12	0.03	0.17	-0.31
6 PROD. QUIMICOS Y SIMILARES	-0.04	0.42	0.46	0.09	1.94	0.16	-0.13
6 MANUFACTURAS BASICAS	0.60	1.74	-0.14	-0.11	0.00	1.93	-0.21
7 MAQ. Y EQ. DE TRANSPORTE	-0.01	3.37	1.76	-0.76	1.57	1.51	-0.05
8 MANUFACTURAS DIVERSAS	-0.06	0.85	-2.08	-5.97	0.16	11.67	-0.55

FUENTE: CUADRO 3.

Un análisis más desagregado revela que a nivel de sectores por tipo de productos existen ciertos matices, ya que con excepción de China que tiene variaciones positivas en todos los sectores, la mayoría tienen comportamientos diferenciados, esto es, que al menos en uno de sus sectores el resultado es contrario a la tendencia general. Veamos:

- En el caso de Brasil que pierde el 0.16 por ciento a nivel general, en manufacturas básicas logra un avance del 0.6
- México aumenta su participación en todos los sectores con la excepción de alimentos y comestibles.
- Corea gana en los sectores de alimentos y comestibles, productos químicos, y maquinaria y equipo de transporte, pero pierde en bebidas y tabaco, manufacturas básicas y manufacturas diversas.
- Hong Kong que es el gran perdedor con una variación negativa de 1.23 por ciento, solamente gana una pequeña porción en bebidas y tabaco, y en productos químicos.

-Singapur gana en todos los sectores con la excepción de manufacturas básicas en donde tan sólo mantiene su participación del 0.15 por ciento, y, sus mayores logros que no rebasan el 2 por ciento, se dan en productos químicos y en maquinaria y equipo de transporte.

-China, como ya se dijo, es el principal país ganador, no obstante, cabe aclarar que su mayor aumento se da en el rubro de manufacturas diversas con un 11.67 por ciento, que le permitió colocarse en el primer lugar (de los siete) como abastecedor de esos productos, desplazando a Corea y a Hong Kong.

-Por último, tenemos que España pierde en todos sus sectores exceptuando al de alimentos y comestibles donde permanece con su pequeña cuota del 0.55 por ciento.

-Brasil, Hong Kong y España son los países que no sólo no pudieron mantener sus niveles relativos de exportación, sino que perdieron competitividad frente al empuje de México y de China<sup>14</sup>.

### ***Especialización y competitividad***

Durante el periodo de estudio las importaciones norteamericanas de maquinaria y equipo de transporte, y manufacturas diversas son las ramas de mayor dinamismo. Las compras externas de productos químicos y similares tienen un crecimiento ligeramente por arriba del promedio que fue de 150.3 por ciento.

---

<sup>14</sup> Esto no significa que a nivel del comercio mundial hayan perdido presencia, los datos que tenemos solamente se refieren al mercado estadounidense. Existe la posibilidad de que dichos países hayan reemplazado al mercado de EUA por otros tales como la Comunidad Europea (CE) (para España y Brasil) y el propio Japón (para Hong Kong). De hecho España si canaliza sus exportaciones hacia la CE de tal forma que en el mercado de la OCDE permanece con una participación, del 1.5%, similar a la de México.

Este dinamismo tuvo como resultado que los primeros sectores elevaran su participación en las importaciones totales de EUA, cambiando la distribución; el sector de maquinaria y equipo de transporte asciende del 47 por ciento en 1982 al 53 en 1991, en tanto el de manufacturas diversas se eleva del 18 al 21.6 por ciento. En el caso de productos químicos se mantiene en alrededor del 6 por ciento en ambos años.

Obviamente los sectores que pierden participación son alimentos y comestibles, bebidas y tabaco, y manufacturas básicas, por tener un desempeño inferior al promedio.

El análisis por países revela que México y China fueron los que mejor se ajustaron al dinamismo de los productos de importación de EUA, centrando su potencial exportador en los sectores de maquinaria y equipo de transporte y manufacturas diversas.

En el caso de México el mayor dinamismo se centró en el rubro 7 maquinaria y equipo de transporte y en manufacturas diversas también tiene un fuerte crecimiento, superior al promedio de las importaciones de EUA, por lo cual eleva su participación.

En el caso de China es muy especial ya que en todos los sectores tiene incrementos porcentuales muy altos, pero esto se debe sobre todo a los pequeños montos de exportación que realizaba en 1982, 1597.2 mdd, que contrastados con los 19026 de 1991 nos da un crecimiento de más del 1000 por ciento. Sin embargo, puede decirse que además de ubicarse en uno de los mercados importadores más

dinámicos de la década, también logró ubicar uno de los sectores más dinámicos y especializarse en la exportación de manufacturas diversas, compitiendo fuertemente con los tigres del sudeste asiático, e incluso arrebatándoles cuotas de mercado a Corea y a Hong Kong.

Por su parte Corea que es uno de los países ganadores tiene un comportamiento diferenciado, por un lado concentra sus esfuerzos de exportación en uno de los rubros más dinámicos, el 7, que asciende del 22 por ciento en 1982 al 43 en 1991 en la distribución porcentual de sus exportaciones totales; de hecho, después de China es la que tiene el mayor porcentaje de crecimiento (cuadro núm. III.5). Este comportamiento le permite desplazar a Hong Kong del tercer lugar en el abastecimiento de estos productos y competir fuertemente por el segundo lugar con Singapur. Por otro lado, en el caso del sector de manufacturas diversas en donde aportaba el 10 por ciento en 1982, para 1991 desciende al 8 por ciento.

De los países perdedores Brasil, Hong Kong y España destaca lo siguiente: Mientras que el primero y el último tienen una estructura de exportación muy similar, con una distribución concentrada entre los sectores 6, 7 y 8; el segundo mantiene su estructura de exportación a lo largo del periodo, y las concentra en el rubro de manufacturas diversas.

En síntesis, se puede afirmar que México y China son los países que durante los ochenta mejor se adaptan al dinamismo cambiante de las importaciones de manufacturas por parte de los EUA, reflejándose en el incremento importante de sus exportaciones y en un aumento de sus cuotas de mercado. México es predominante

-en relación a los países seleccionados- en el sector de maquinaria y equipo de transporte y China predomina en el sector de manufacturas diversas.

Una de las diferencias es que en el sector de maquinaria y equipo de transporte los países seleccionados no aportan más del 20 por ciento de las importaciones de EUA, en tanto en el de manufacturas diversas proveen casi el 40 por ciento.

Sin embargo, el principal competidor de México no es China, sino Corea que además de tener una estructura productiva más diversificada que los otros tigres y que China también tiene una estructura productiva más sólida y más integrada, similar en algunos aspectos a la de México. Inclusive Corea tiene ciertas ventajas pues además de crecer a altas tasas en los ochenta, ha podido desarrollar verdaderos conglomerados de capital local, que juegan un papel relevante en las exportaciones manufactureras, a diferencia de nuestro país en donde son predominantes las empresas transnacionales<sup>15</sup>.

Como es sabido Corea es un país de reciente industrialización que destaca a nivel internacional en las exportaciones de productos textiles, equipo de transporte - en donde se incluyen la construcción de barcos, y más recientemente, como se vio más arriba, tiene una posición creciente la producción y exportación de automóviles. Destaca también en la producción y exportación de productos eléctricos de consumo y artículos afines, y en hierro y acero.

---

<sup>15</sup> Véase GEREFFI, Gary, "Estructura industrial y estrategias de desarrollo en América Latina y Asia Oriental" en *LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN LA CUENCA DEL PACÍFICO, Vol. I*, Alejandro Alvarez y John Borrego Coordinadores, FE-UNAM, México, 1990. pp. 49-82

Un estudio sobre la competitividad de las naciones lleva a Michael Porter a afirmar que este país es uno de los más deslumbrantes en la década de los ochenta, por su presencia creciente en el mercado mundial. Además es uno de los países de reciente industrialización que más recursos destina a la preparación de su fuerza de trabajo, siendo el que manda el mayor número de estudiantes a los EUA; en 1987 el gasto en educación representó el 20 por ciento del presupuesto gubernamental<sup>16</sup>.

Como se sabe, Corea es uno de los países que aplicó políticas de estímulos al sector privado empresarial para desarrollarse tanto en el mercado interno como, fundamentalmente, en el mercado externo, así:

El pueblo, las empresas y el gobierno de Corea han realizado importantes inversiones en la creación de factores, mucho mayores, en casi todos los casos, que las de cualquiera de los demás países asiáticos de reciente industrialización y otros países en vías de desarrollo<sup>17</sup>.

Por último, cabe aclarar que, el hecho de que los Nic's asiáticos pierdan cuota de mercado, en los EUA no significa que hayan perdido terreno en el mercado mundial, pues tan sólo en el mercado de la OCDE ganan terreno; lo cual significa que existe un proceso de sustitución de mercados, o mejor dicho de diversificación; en contraste México vive durante los ochenta un proceso de concentración de su mercado de exportación, fundamentalmente en los EUA.

---

<sup>16</sup> PORTER, Michael. *LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES*. De. Vergara, 1991, pág. 587.  
<sup>17</sup> *Ibidem*. pág. 587.

## CAPITULO IV

### COSTOS SALARIALES COMPARATIVOS

Existen muchos trabajos que hablan de los costos salariales como una de las ventajas competitivas de las naciones; no obstante, son muy pocos los que abordan este tema en un sentido amplio y profundo, y todavía son menos los que tratan de vincularlo expresamente con el comportamiento de las exportaciones manufactureras.

En este estudio hemos considerado que los salarios o los costos salariales juegan un papel importante, no sólo en la distribución del valor agregado, sino también como un factor que relacionado con los niveles de productividad afecta la ventaja competitiva de las naciones.

Aquí se parte de la idea de que *el salario* es uno de los factores que inciden en el incremento de las exportaciones manufactureras, toda vez que es uno de los factores que determina la ventaja competitiva de una nación. No se plantea que el bajo salario de los países en desarrollo sea la causa del intercambio desigual<sup>1</sup>. Obviamente, los bajos salarios no son una ventaja competitiva por sí mismos, para que lo sean deben conjugarse con otros factores, fundamentalmente con los niveles de productividad. Además, el deterioro salarial también tiene que darse en relación a los salarios de otros países, es decir, tiene que estar acompañado de un proceso de devaluación de la moneda nacional.

---

<sup>1</sup> Véase Marco teórico de referencia de este trabajo.

Sin descartar la competitividad por especialización y producción con economías de escala<sup>2</sup>, la cual está presente en un proceso de acumulación de largo plazo, aquí se sostiene que el auge exportador de manufacturas de los ochenta está determinado principalmente por la contracción de la actividad económica, la cual genero un excedente de producción, y, por el deterioro salarial, el cual ligado a la política subvaluatoria generó niveles de competitividad en los productos mexicanos frente a sus competidores asiáticos (Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y China y latinoamericanos (Brasil principalmente).

En este capítulo se presentan los resultados del análisis comparativo entre el costo laboral de México frente a sus principales competidores, los Nic's asiáticos. Primero se profundizan algunos aspectos teórico-metodológicos tales como el salario como precio relativo y la relación salario-política cambiaria, después se presentan los salarios manufactureros por ramas, y, finalmente se presenta el estudio del costo laboral de México en comparación tanto con los Nic's asiáticos como con los EUA.

---

<sup>2</sup> Véase KRUGMAN, Paul, "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" y TAYLOR, Lance "La apertura económica. Problemas hasta fines del siglo" en *El Trimestre Económico*, vol. LV, núm. 217, México enero-marzo de 1988.

## 1. Relación entre salario y tipo de cambio

A primera vista, el tipo de cambio de una moneda nacional, en un momento determinado, solamente fija el nivel de esa moneda en relación a otra o a otras monedas, por lo cual no parece haber una relación entre el salario y el tipo de cambio (TC); no obstante, si se analiza más detenidamente se observa que si existe una relación, aunque esta es más bien indirecta, a través de los precios relativos.

El término precio relativo se refiere usualmente al precio de una mercancía en relación con las otras mercancías, y dentro de éstas hay que distinguir las comerciadas, que se exportan de las no comerciadas, que no se exportan.

En una economía cuasi cerrada, con altos niveles de protección los precios se fijan internamente, conduciendo con ello a distorsiones; en una economía abierta con bajos niveles de protección, la fijación de los precios se da a nivel internacional. Tanto en una economía como en la otra los precios de los productos de exportación se fijan a nivel internacional.

En los análisis de los flujos de comercio exterior los precios relativos no sólo se refieren a la escala nacional sino también a la internacional.

Por otro lado, el *salario* en tanto precio de la fuerza de trabajo también se puede considerar como otro más de los precios relativos -pensando no sólo en su relación con las mercancías, sino también con los salarios de otros países. Llegamos así al precio relativo de la fuerza de trabajo (el salario). El cual se modifica tanto con la variación de los precios internos como con la variación de la relación precios internos/precios externos, es decir varía tanto en relación con las

mercancías, que consume el obrero para su reproducción, como en relación a salarios de otros países. En el primer caso se trata de los *salarios reales*, en el segundo de *salarios reales comparativos*. Más aún, cuando al salario se le compara con el valor agregado por el trabajador, se denomina *salario relativo*, como se ha señalado en el marco teórico.

Por otro lado, la alteración de los precios relativos de las mercancías nacionales, incluyendo los salarios, no sólo se da a través de los niveles de inflación interna y externa, sino también se afecta por medio de la política cambiaria, la cual puede asumir tres características: una política de sobrevaluación, una de subvaluación y otra de "equilibrio".

En el manejo de la política cambiaria subyace implícita o explícitamente una concepción teórico-pragmática respecto al tipo de cambio; la más conocida es la llamada hipótesis de la paridad del poder adquisitivo, que fue planteada por primera vez en 1918, por Gustav Cassel y retomada en 1958 por Leland Yeager. Dicha hipótesis "...establece que para que la paridad de un país sea competitiva a través del tiempo se necesita que la moneda se devalúe en la misma proporción en que da inflación nacional excede a la internacional."<sup>3</sup>

Sin embargo, este planteamiento tiene sus debilidades<sup>4</sup>, de las cuales me interesa destacar la que se refiere a la no consideración de la cuenta de capital, es decir, no toma en cuenta el ingreso de divisas, que no sólo pueden sostener

---

<sup>3</sup> GUTIÉRREZ RODRÍGUEZ, Roberto 'Auge y declinación de la competitividad del peso mexicano, 1982-1991: sus consecuencias para el sector externo', en *Investigación Económica 198*, octubre-diciembre de 1991, pág. 242.

<sup>4</sup> *Ibidem*, pág. 243.

cualquier déficit en cuenta corriente, sino que incluso, pueden elevar las reservas internacionales del país en cuestión, y por lo tanto mantener fijo o en "equilibrio" el tipo de cambio.

El manejo de la política cambiaria en los países subdesarrollados está asociado con los desequilibrios del sector externo, tanto comerciales como financieros, que resultan de su dinámica interior.

Para ajustar el desequilibrio externo, la teoría económica tiene un número reducido de instrumentos de política económica; sobresaliendo desde luego la devaluación de la moneda, que es la medida más recomendada por expertos y por organismos internacionales.

En efecto, la devaluación altera *ipso facto* los precios relativos de los bienes; "...disminuyen, en términos de la moneda extranjera, los precios de los bienes y servicios de exportación, y aumentan, en términos de la moneda local, los precios de los bienes y servicios de importación. Este cambio en los precios de exportación y de importación conduce, bajo ciertas condiciones, a un incremento del volumen exportado de cada uno de los bienes exportables, en magnitudes tales que el valor exportado total (precio por cantidad) aumenta, y el valor importado total disminuye."<sup>5</sup>

Así, una política devaluatoria crea, casi automáticamente, mayor nivel de competitividad a los productos nacionales en el mercado internacional debido a su abaratamiento relativo. El nivel de devaluación puede significar tan sólo la vuelta al tipo de cambio de equilibrio, es decir a eliminar los niveles de sobrevaluación, o

---

<sup>5</sup> RUIZ NÁPOLES, Pablo, "Reflexiones teóricas sobre la devaluación", en *Investigación Económica* 170, octubre-diciembre de 1984, pág. 60 y 61.

puede utilizarse como instrumento, durante un periodo, para impulsar las exportaciones mediante una *subvaluación* "constante" (durante un periodo determinado), para lo cual se aplica un régimen de "flotación administrada".

Sin embargo, los alcances de una política de este corte tiene bastantes limitaciones. En primer lugar, porque genera mayor inflación, ya que gran parte de las compras externas de productos son necesarias para la planta productiva nacional (se tienen que comprar necesariamente, por que en el territorio nacional no se producen); y porque incentiva la elevación de las tasas de interés, lo cual significa elevación de los costos financieros; en segundo lugar, porque se genera un proceso de distorsión de los precios relativos, se abaratan los precios externos y se encarecen los internos con excepción de los *salarios*.

Teóricamente podría haber depreciación del peso frente al dólar sin que los salarios reales fueran afectados, para lo cual el salario tendría que incrementarse en la misma proporción que los precios de la canasta básica. Así, el subsidio a las exportaciones lo pagaría la sociedad con un incremento del precio de las importaciones, que afecta fundamentalmente al sector industrial no exportador, el cual, sino traslada el aumento de costos al precio final entonces verá reducidos sus márgenes de ganancia. Sin embargo, los empresarios que realizan sus mercancías en el mercado interno generalmente trasladan el aumento de costos hacia los precios, con lo cual se acelera el proceso inflacionario y al rezagarse los salarios, éstos se deterioran en términos reales.

En suma se puede decir que una política subvaluatoria genera presiones inflacionarias, creando un círculo vicioso entre inflación-devaluación-inflación, con lo cual tiende a desaparecer el nivel de subvaluación, pues el peso se aprecia rápidamente. La única forma de que tenga resultados favorables y permanezca por un largo periodo es que el precio relativo de la fuerza de trabajo, *el salario se deteriore*, tanto en términos de los precios de las demás mercancías como de otros salarios.

Cabe señalar que el deterioro salarial por si solo, es decir que no se exprese en precios relativos más bajos de los productos nacionales, no crea mayor competitividad en el mercado internacional, pero sí genera condiciones para que los productos sean más competitivos, ya que al aumentar los márgenes de ganancia puede incidir en una reducción del precio unitario de las mercancías. Sin embargo, éstas ventajas pueden desvanecerse si por un proceso acelerado de inflación la moneda nacional se sobrevalúa<sup>6</sup>.

La política cambiaria de sobrevaluación, que está relacionada con las prácticas de tipo de cambio fijo, consiste en elevar el precio de la moneda nacional en relación a otras. En este proceso inciden dos elementos; por un lado los niveles internos de inflación que son superiores a las mundiales, y por otro el flujo de capitales. Si el nivel de inflación interno es superior a los externos y si esto no se acompaña de un ingreso de capitales, al mantener el tipo de cambio fijo, la moneda nacional se sobrevalúa, teniendo un efecto adverso sobre el nivel de competitividad.

---

<sup>6</sup> Es importante señalar que una parte de las exportaciones manufactureras mexicanas no dependen de las fluctuaciones del Tipo de Cambio, es el caso del comercio intrafirma y de los productos primarios de oferta inelástica.

Ahora bien, como se sabe el salario real se calcula confrontándolo con el costo de la canasta básica del trabajador, la cual, por supuesto, varía de un país a otro. Para comparar los salarios de diferentes países pueden seguirse dos métodos, el primero consiste en que se calculen con base en una canasta básica común, y el segundo, a partir del costo de ésta en términos de una sola moneda.

En este estudio la comparación que se hace es en términos de dólares constantes; para lo cual se deflactaron los salarios nacionales con el índice de precios al consumidor respectivo y luego se convirtieron a dólares con el tipo de cambio (moneda nacional por dólar) del año base.

Si bien los determinantes del salario son fundamentalmente nacionales, la comparación entre salarios de distintos países con niveles de desarrollo económico diferente nos indica precisamente las distancias entre dichos salarios. Al partir de dicha diferencia lo que procede entonces es el análisis del comportamiento en un periodo determinado para ver, cómo evoluciona la capacidad adquisitiva de dichos salarios.

Si el análisis se hace entre salarios de países con similar desarrollo y competidores entre sí, tenemos una visión más real y objetiva de los niveles salariales y su capacidad adquisitiva. Así como el peso que tienen sobre el precio de los productos y sobre las exportaciones.

## 2. Costos laborales y exportaciones manufactureras

Hemos visto la relación que existe entre la política cambiaria y los salarios, así como el comportamiento de ambos en el periodo de análisis, en lo que sigue se verá el comportamiento del salario manufacturero y de la productividad de México frente a los de sus competidores más importantes, así como la relación de éstos con las exportaciones manufactureras.

### **Salarios comparativos**

En este apartado se hace un análisis comparativo de los salarios manufactureros de México frente a sus principales competidores y también frente a su principal socio comercial.

Los pocos estudios que existe sobre el costo salarial de México a nivel internacional<sup>7</sup> coinciden en que México sufre, durante los ochenta, un grave deterioro en sus salarios reales llegando a detentar los más bajos a nivel mundial, semejando a Corea del Sur cuando esta empezó su despegue como país exportador. Cabe señalar que para los ochenta el salario manufacturero de Corea tiene una tendencia a la alza, de tal forma que "...en tanto el costo horario en dólares en 1975 era superior en México frente a Corea en más de 470%, la diferencia en 1988 favorecía a Corea en 23%"<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> FUENTES, Arturo y ARROIO, Raymundo, "El poder adquisitivo del salario, productividad y posición competitiva de México". en *Investigación Económica 178*, México, octubre-diciembre de 1986, pp. 245-286, RANGEL, José, "Costo laboral manufacturero internacional", en *Momento Económico*, México, 1989; y LORÍA DÍAZ, Eduardo y CARVAJAL G., Lidia, "El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras", en *Investigación Económica 204*, México, abril-junio de 1993.

<sup>8</sup> RANGEL, José op. cit. pág. 13.

El deterioro del salario en México es tan agudo que de tener uno de los salarios más altos en América Latina en los setenta, a fines de los ochenta solamente supera a Ecuador, Bolivia y Perú, que son de los países más pobres del continente.

El cuadro núm. IV.1 revela, en efecto, que México sufre cambios importantes en los salarios de la industria manufacturera en relación a lo que ocurre en otros países que compiten con México en el mercado estadounidense.

**CUADRO IV.1**  
**SALARIO MANUFACTURERO POR HORA**  
**(Dólares USA de 1982)**

AÑO	MEX	COREA	ESPA	JAPON	EUA	CHINA
1982	1.79	1.25	3.63	6.17	8.49	0.21
1983	1.31	1.36	3.71	6.28	8.55	0.21
1984	1.29	1.44	3.75	6.42	8.53	0.24
1985	1.06	1.54	3.78	6.45	8.56	0.24
1986	1.00	1.64	3.82	6.54	8.57	0.26
1987	1.04	1.78	3.97	6.70	8.41	0.27
1988	0.97	1.98	4.10	6.77	8.32	0.28
1989	0.99	2.35	4.08	6.99	8.16	0.27
1990	1.00	2.60	4.42	7.09	8.00	0.28
1991	1.01	2.77	4.60	7.18	7.92	

=====

FUENTE: OIT, *Estadísticas Internacionales del Trabajo*, 1992.

Como se ha señalado más arriba, el caso de Corea del Sur es el ejemplo típico, ya que a principios de los ochenta el salario mexicano todavía era superior al coreano, sin embargo, en el transcurso de esa década, el último obtiene una tendencia al alza en términos reales, ya que asciende de 1.25 dls. por hora de trabajo en 1982 a 2.77 en 1991 (dls. constantes de 1982); en tanto el salario mexicano desciende de 1.79 dls. por hora en 1982 a 1 en 1991.

Asimismo, se observa que dentro de los países en vías de desarrollo China tiene una situación peculiar, ya que cuenta con salarios manufactureros directos muy bajos, teniendo en este sentido una "ventaja absoluta" frente a los otros países. En este caso debe tomarse en cuenta que los bajísimos "salarios directos" obedecen a que gran parte del costo efectivo de la fuerza de trabajo está a cargo del Estado, es decir, se encuentra subvencionada. Esta situación, junto a las reformas económicas aplicadas en los ochenta, explica en buena medida el avance de los productos chinos en el mercado mundial, sobre todo en el estadounidense, como se vio en el capítulo segundo.

Con la excepción de México, los países aquí considerados (Corea, Singapur y España) tienen durante la década de los ochenta salarios reales crecientes, sobre todo, por encima del salario manufacturero mexicano. Incluso China que tiene salarios directos muy bajos y probablemente subestimados, también tiene un comportamiento ligeramente ascendente.

Un análisis más desagregado, es decir a nivel de ramas industriales, también muestra que a principios de los ochenta los trabajadores mexicanos tenían salarios superiores a los de sus similares coreanos y en 1991 la situación ha cambiado.

El crecimiento que los salarios manufactureros coreanos tienen en el periodo 1982-1991 es impresionante, toda vez que en términos reales (dls. constantes de 1985) crecen por arriba del 100 por ciento, pasando en promedio de 252 dólares mensuales en 1982 a 555 en 1991; este fuerte crecimiento hace que los salarios manufactureros de los trabajadores coreanos (según El Anuario de Estadísticas del

Trabajo de la OIT) se acerquen a los salarios de los españoles y que incluso en las ramas 314 y 331 los rebasen (cuadro núm. IV.2).

**CUADRO IV.2**

SALARIOS MANUFACTUREROS POR RAMAS EN DOLARES EUA DE 1985 (MENSUAL)							
Clave	RAMAS INDS.	1 9 8 2			1 9 9 1		
		MEX	COR	ESP	MEX	COR	ESP
311	Prod. alimenticios	276.6	268.5	520.2	180.4	525.9	638.9
313	Bebidas	343.7	331.0		214.0	604.3	857.6
314	Tabaco	355.6	0.0		217.6	890.4	856.9
321	Textiles	379.3	189.0		214.6	451.5	557.2
322	Vestido		152.8	393.1	160.9	360.2	456.1
323	Cuero y sucedáneos		182.4	393.1		492.1	586.6
324	Calzado		173.3		241.1	372.1	481.1
331	Prod. de madera	268.7	218.8	372.0	150.0	522.4	485.5
341	Papel y prods.	391.1	257.7	605.1	224.5	592.2	785.9
342	Imprenta y editoriales		333.3	560.2	209.6	679.3	740.7
351	Sustancias químicas	418.8	366.5	644.4	291.1	845.3	921.4
352	Otros químicos	387.2	308.6	644.4	319.4	625.7	921.4
354	Deriv. del petróleo	395.1	315.4		228.2	515.8	
355	Prods. de caucho	381.1	177.5			484.9	837.5
361	Obj. barro, loza y porc.	355.6	179.9		191.3	403.3	651.8
362	Vidrio y prods. de	347.7	247.9		208.7	712.4	775.1
369	Otros prods. no metal.	454.4	294.4		260.5	638.4	686.3
371	Prods. Hierro y acero	486.0	318.7		253.4	872.2	990.3
372	Metal. no ferrosos	367.4	221.5		217.2	635.3	925.7
381	Prods. metálicos exc. maquinaria y equipo	347.7	220.2	602.3	228.4	577.8	694.1
382	Maq. exc. eléctrica	478.1	288.7		233.3	621.9	779.4
383	Maq., aparatos y similares eléctricos	363.5	225.3		179.3	513.4	794.5
384	Material de transporte	541.3	341.5	685.1	263.8	776.2	886.3

FUENTE: OIT, Anuario de Estadísticas del trabajo, 1992.

En contraste los salarios manufactureros por ramas industriales de México, que en 1982 son superiores en su mayoría a los salarios coreanos, tienen un decrecimiento notable, cuyo promedio es del 43 por ciento y en 1991 se encuentran ya muy por abajo de los coreanos, de los de Singapur y de los españoles, que logran un aumento real en promedio del 26 por ciento.

Por otro lado, si se comparan los salarios manufactureros mexicanos con los de los EUA se constata que no solo son muy bajos sino que de 1982 a 1988 tienden

a distanciarse aún más. En 1982 los segundos eran 4.8 veces los primeros y en 1988 esta relación es de 7.2 veces. A partir de 1989 el salario mexicano tiende a recuperarse y para 1991 dicha relación baja a 5.8, no obstante, el salario mexicano es apenas el 17 por ciento del salario estadounidense.

La recuperación del salario mexicano a nivel internacional tiene que ver con la revaluación del peso, que se da partir del pacto de solidaridad económica implementado en diciembre de 1987; con el control del tipo de cambio el peso tiende a apreciarse y pierde competitividad, teniendo efectos favorables para los salarios.

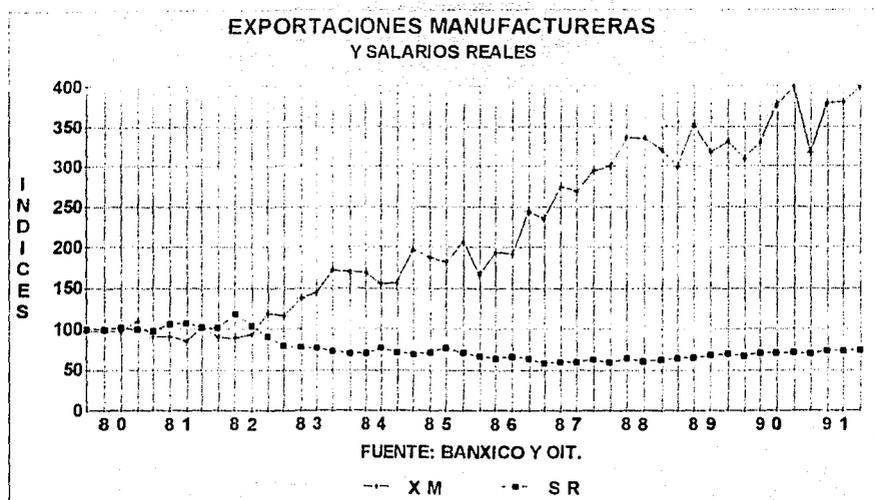
Ahora bien, retomando el análisis de la relación entre el salario y las exportaciones, se constata que en el período 1982 a 1988 cuando las exportaciones manufactureras tienen su crecimiento más elevado es precisamente el período de mayor deterioro de los salarios reales manufactureros.

Veamos: Un primer elemento que hay que destacar, respecto al deterioro salarial, es la pronunciada disminución de la masa salarial en el valor agregado, en 1981 participaba con el 37.5 por ciento y en 1991 desciende al 23 por ciento. Esta caída influyó para que los empresarios elevaran o mantuvieran sus márgenes de ganancia, y en el caso de los exportadores elevaran su nivel de competitividad<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Por supuesto que para las empresas altamente ineficientes, el deterioro salarial no fue suficiente para mantenerse en el mercado por lo cual tuvieron que cerrar sus plantas, sobre todo a partir de 1985 cuando inicia el proceso de apertura externa y se enfrentan a la fuerte competencia internacional.

GRÁFICA 1V.1



En el mismo sentido, el comportamiento de los salarios reales durante el periodo de estudio acusa una tendencia contraria a la de las exportaciones manufactureras, sobre todo durante la fase que va de 1982 a 1988. Las exportaciones, en dólares constantes de 1980, pasan de un monto de 2580.2 mdd en el primer año a 8548.2 mdd en el último, con una tasa de crecimiento promedio anual de 22.1 por ciento. En tanto los salarios reales de la industria manufacturera registran en 1987 una pérdida acumulada de 40.2 por ciento en relación a 1980. En la gráfica núm. IV.1 se observa claramente la tendencia contradictoria de estas dos variables.

Un estudio de Eduardo Loría y Lidia Carvajal sobre el efecto de las políticas cambiaria y salarial en las exportaciones manufactureras, con base en un modelo econométrico, concluye que:

'A partir de 1982 el crecimiento de la economía mexicana se basó fundamentalmente en el dinamismo de la demanda externa y en la ventaja que sobre los costos de producción lleva implícito contar con un bajo nivel salarial en México respecto a otros países"<sup>10</sup>

Asimismo, en la fase 1989-1991, al mismo tiempo que hay reactivación de la economía mexicana, los salarios reales de la industria manufacturera detienen su caída e incluso observan una leve recuperación y las exportaciones manufactureras disminuyen su tasa de crecimiento al 4.5 por ciento.

A ese nivel se puede plantear que uno de los cambios estructurales de la economía mexicana durante los ochenta, es precisamente el deterioro salarial no solo a nivel de una redistribución interna del ingreso, sino a nivel mundial, la fuerza de trabajo mexicana efectivamente termina siendo una de las más baratas del mundo.

### ***Productividad***

En este apartado se analiza otro de los factores que desde nuestro punto de vista incide directamente sobre los niveles de competitividad de los productos mexicanos, es decir el de la *productividad* de la industria manufacturera mexicana frente a la de algunos de sus principales competidores.

---

<sup>10</sup> LORÍA DÍAZ, Eduardo y CARVAJAL G. Lidia op. cit. pág. 68.

### CUADRO IV.3

**PIB ANUAL POR PERSONA OCUPADA REMUNERADA  
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(Mls. de dólares EUA de 1985)**

AÑO	MEX	COR	SING	ESP	BRAS	EUA
1982	16.65	7.8	11.7	14.5		31.70
1983	16.54	8.2	13.8	15.2		34.25
1984	16.65	8.5	14.9	16.1	13.8	36.31
1985	17.45	8.7	16.1	17.2	12.3	37.81
1986	16.97	8.9	16.7	17.4	11.5	38.82
1987	17.19	8.6	16.5	17.7	13.5	41.24
1988	17.73	8.7	17.1	14.9	11.3	43.60
1989	18.54	8.6	17.8	15.0		43.48
1990	19.50	9.4		15.1		44.39
1991		10.5	17.0			

*FUENTE: OIT, Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1992.*

*FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, varios núms.*

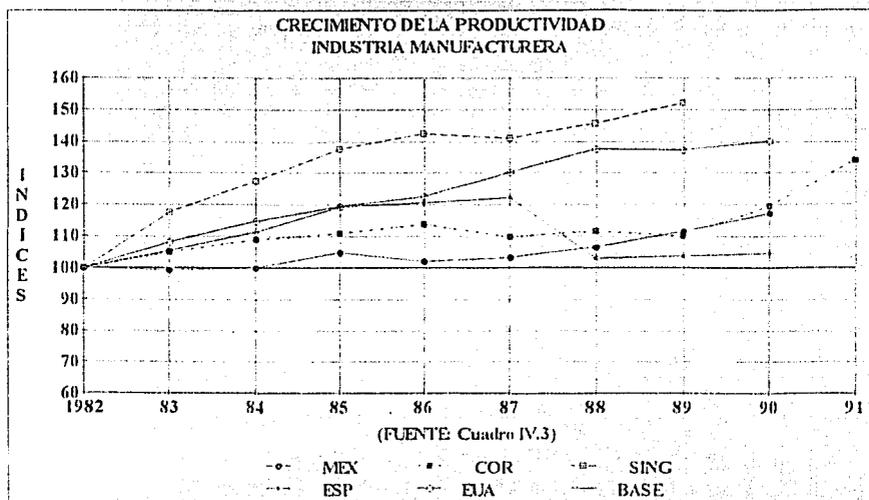
*BM, Informe Anual, varios núms.*

*NOTA: La productividad por persona ocupada se calculó a partir del PIB manufacturero, dividido entre el personal ocupado remunerado.*

Según el cuadro núm. IV.3 se observa claramente que México tiene, a lo largo de toda la década de los ochenta, niveles de productividad superiores a la de los otros países, inclusive superiores a los de España. No obstante, el mayor dinamismo de la productividad manufacturera de Corea y Singapur, sobre todo de este último, tienden a acercarse al nivel de la productividad de la industria manufacturera mexicana. En efecto, en términos de índices de crecimiento de la productividad es notorio que Singapur tiene un fuerte desarrollo durante el periodo, inclusive superior al de los EUA, por lo cual al final del periodo sus niveles de productividad en términos absolutos casi alcanzan a los de México, y superan a los de España. En tanto, México finaliza la década con un incremento del 14 por ciento respecto a

1982, después de que en 1985 había estado un 23 por ciento por arriba. Por su parte Corea que en los primeros años tiene un crecimiento débil, incluso por abajo del que registra España, al final se recupera y queda muy por encima del índice alcanzado por México, solo atrás de EUA y Singapur (véase cuadro núm. IV.3 y gráfica núm. IV.2).

GRÁFICA IV.2



El comportamiento de la productividad en la manufactura mexicana contrasta con el comportamiento de los salarios manufactureros, a diferencia de lo que sucede en otros países, y demuestra que el planteamiento de que los niveles de productividad del trabajador mexicano se encuentran al mismo nivel e incluso por encima de los niveles de los países asiáticos y de otros países de reciente industrialización. Sin embargo, como hemos visto, Corea y Singapur a finales de la

década de los ochenta por su mayor dinamismo, tienen niveles ya cercanos a los de México.

Un aspecto importante del comportamiento de las productividades de los países estudiados es que el crecimiento de la productividad de Corea no se corresponde con el alto crecimiento de su Producto Interno Bruto Manufacturero. En efecto, la primera crece, durante el periodo 1982-1991, a una tasa media anual de 2.5 por ciento en tanto que el segundo lo hace al 9.7 por ciento anual. Obviamente el bajo crecimiento de la productividad obedece a que el crecimiento del PIB manufacturero está impulsado también por el personal ocupado.

Por otro lado, una somera comparación de la productividad mexicana con la de los EUA revela que la primera está substancialmente por abajo de la segunda. En este renglón México tiene frente a su principal socio comercial desventajas absolutas en su industria manufacturera en promedio (un análisis por empresas es diferente pues existen algunas empresas que tienen niveles altos de productividad). La productividad en el sector manufacturero de México nos revela que a lo largo de la década pasada eleva sus niveles respecto a 1982 en un 14 por ciento (cuadro IV.3). Sin embargo, este incremento fue insuficiente para que se acercara siquiera un poco al nivel de la productividad del sector manufacturero de EUA que crece a razón de 50 por ciento, en el mismo periodo; así, lejos de acercarse quedó más rezagada. En 1982 la productividad de México era el 46 por ciento de la de EUA y para 1990 representaba el 37 por ciento, esto es, perdió 10 puntos porcentuales.

Hasta aquí queda claro que México tiene ventajas en cuanto al costo salarial y frente a sus principales competidores, también en cuanto a niveles de productividad; no así frente a los EUA.

### 3. Costos laborales

Del análisis de los salarios y la productividad realizados más arriba se ve claramente que México tiene ventaja competitiva en los salarios baratos, no por el hecho mismo de ser más baratos que los de sus competidores, sino sobre todo por tener niveles de productividad superiores, aunque cada vez con distancias menores; lo que significa que en el terreno de la productividad esta perdiendo competitividad y que si en el periodo de estudio se reduce su *salario relativo o costo laboral*<sup>11</sup>, esto se debe fundamentalmente a la caída drástica del salario más que a la elevación de la productividad.

**CUADRO IV.4**  
**COSTO LABORAL MANUFACTURERO ANUAL**  
**(SALARIOS/PRODUCTIVIDAD)**

AÑO	MEX	COR	SING.	ESP	EUA
1982	0.28	0.39		0.46	0.63
1983	0.21	0.40		0.45	0.59
1984	0.20	0.41		0.43	0.55
1985	0.17	0.43		0.41	0.53
1986	0.16	0.44	0.32	0.41	0.52
1987	0.16	0.50	0.34	0.42	0.48
1988	0.15	0.55	0.35	0.51	0.45
1989	0.14	0.66	0.37	0.50	0.44
1990	0.13	0.67	0.44	0.54	0.42
1991		0.64	0.45		

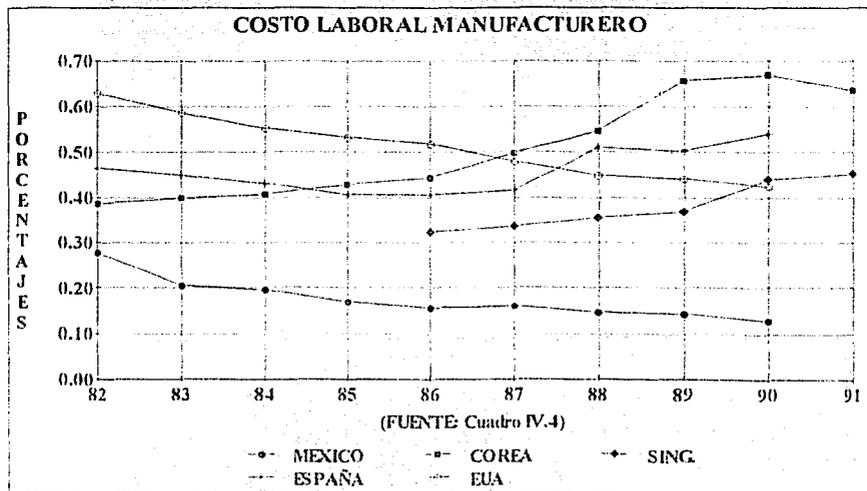
=====

FUENTE: Idem. cuadro núm. IV.3.

<sup>11</sup> Aquí se define el costo laboral como el cociente entre el salario y la productividad (S/P), una productividad superior o mayor reducirá el costo laboral, tendiendo a cero, por el contrario un salario superior en términos relativos elevará el costo laboral.

En efecto, el costo laboral de México decrece en la década de los ochenta, y, contrariamente, el de sus competidores se eleva (cuadro núm. IV.4 y gráfica núm. IV.3). El fuerte crecimiento del costo laboral de Corea y de Singapur obedece al acelerado aumento de sus salarios reales y no al estancamiento o caída de la productividad, la cual como se ha visto crece, incluso a ritmos superiores que el de la productividad manufacturera de México. Cabe resaltar que el costo laboral de España que a principios de la década es el más elevado de los países en vías de desarrollo aquí estudiados, hacia finales es superado por el de Corea, quien termina con el más alto de estos países.

GRÁFICA IV.3



El comportamiento del salario relativo de los EUA durante el periodo de análisis es hacia la baja, tanto por el descenso en los salarios como por los incrementos acelerados de su productividad manufacturera.

Así, lejos de que México eleve su competitividad frente a los EUA, más o menos permanece constante, toda vez que en ambos desciende el costo laboral, en el primero por el descenso pronunciado de los salarios, en el segundo por el alza de sus niveles de productividad (gráfica núm. IV.3).

Es importante tener en cuenta que un mayor costo laboral implica que los salarios elevan su participación en el PIB agregado y se reduce la parte de las ganancias, en tanto un descenso significa lo contrario<sup>12</sup>.

Aunque el análisis a nivel de empresas, difiere un tanto ya que algunas empresas (desde luego filiales de Empresas Transnacionales) establecidas en México recientemente funcionan con tecnologías avanzadas alcanzando niveles de productividad muy cercanos a los estadounidenses, por ejemplo en la empresa automotriz Ford-Mazda de Hermosillo, Sonora "...se fabrican vehículos con niveles de productividad comprables o superiores a los de las plantas de Ford en Dearborn o Rouge, y ligeramente inferiores a los de Mazda en Hiroshima. La calidad del producto es también comparable: el mismo número de defectos por cada mil automóviles producidos es sensiblemente igual en los tres países. No obstante, el salario del trabajador mexicano a razón de una productividad semejante es entre 20 y 25 veces inferior a la del operario estadounidense."<sup>13</sup>

<sup>12</sup> En términos de la teoría de Marx un costo laboral alto implicaría un menor grado de explotación.

<sup>13</sup> CASTAÑEDA, Jorge G. y Carlos Heredia, "Hacia otro TLC" en *Nexos* 181, México, enero de 1993, pág. 51.

Así podemos postular que el deterioro acelerado de los salarios reales durante los ochenta le ha otorgado a México cierta ventaja competitiva frente a sus competidores, ya que al mismo tiempo que posee uno de los salarios más bajos, tiene niveles de productividad más altos en la industria manufacturera. Sin embargo, frente a los EUA, aún cuando tiene salarios mucho más bajos, en cuanto a la productividad todavía se encuentra muy rezagado.

## ANEXOS

### ANEXO IV.a

En este estudio dicho costo laboral se calcula de la siguiente manera:

**Cálculo del salario.** En el caso de los salarios manufactureros, la fuente principal utilizada es el Anuario de Estadísticas del Trabajo de la OIT, 1992. Los salarios nominales que se presentan en monedas nacionales se deflactaron con los índices de precios de cada país, y para homogeneizar dicha información se convirtieron a dólares constantes, con el tipo de cambio correspondiente de un año base. Si bien este método parte de canastas diferenciadas, tiene la ventaja de suponer que en ese año base (1985), son similares, luego entonces se puede ver el comportamiento de los salarios en términos reales y compararlos con los de los otros países.

**Cálculo de la productividad.** La medición de los niveles de la productividad es mucho más complicado que el del salario, toda vez que se debe contar con el PIB de cada uno de los países; además, en tanto aquí interesa la productividad de la industria manufacturera, no es suficiente el PIB a nivel general de la economía, sino que se requiere el PIB manufacturero. Para obtener el PIB manufacturero primero se calculó el PIB global de cada uno de los países considerados, de la misma manera que en el cálculo de los salarios reales, esto es, primero se deflactó y luego se convirtió a dólares constantes. A partir del PIB global a precios constantes, se procedió a calcular el manufacturero con los datos del Banco Mundial sobre la estructura porcentual del PIB.

Una de las principales limitaciones de esta técnica es que no utiliza el PIB a precios de factores, sino a precios de mercado, es decir, ha sido ya tamizado por el mercado. Evidentemente que utilizar el PIB a precio de factores es más correcto, sobre todo para el cálculo de los niveles de productividad, ya que se "evita" de alguna manera la influencia del mercado en la determinación final de los precios del producto, y así la productividad calculada corresponde más al proceso de producción. Dicho nivel se distorsiona cuando el PIB se calcula a precio de mercado, porque, repito, hay influencias de la oferta y demanda de los productos en cuestión.

Otra de las limitaciones es que se utilizan diferentes fuentes para los datos, por lo cual existen márgenes de error, que deben tomarse en cuenta.

#### ANEXO IV.b

##### PIB MANUFACTURERO POR PAISES (Mls. de mlls. de dólares USA de 1985)

País/año	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MÉXICO	40.2	42.8	41.7	38.4	40.3	42.8	40.3	41.8	43.1	46.2	49.5	52.4
COREA	17.4	17.2	19.2	22.2	24.3	26.0	28.2	31.6	33.9	36.0	39.3	44.3
SING.	3.7	3.7	3.7	4.2	4.5	4.4	4.5	4.9	5.7	6.2	6.5	6.9
ESPAÑA	33.7	33.6	34.0	34.6	35.3	36.5	37.7	39.8	34.3	35.9	37.2	
BRASIL	57.0	54.6	54.9	53.0	55.8	62.5	67.1	77.0	64.6	66.7	66.4	67.2
EUA*	682.8	687.5	643.0	683.1	762.4	789.5	813.8	863.4	929.6	941.3	940.3	939.3

FUENTE: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Anuario 1992, junio de 1993.

NOTAS: El PIB manufacturero se obtuvo de aplicarle al PIB global el porcentaje de participación de las manufacturas, que se encuentra en los Informes del Banco Mundial.

\* Tomado de FMI, Main Economic Indicators.

### ANEXO IV.c

#### PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (Millones de personas)

PAÍSES	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
BRASIL			4.03	5.08	5.85	5.71	5.74			
CANADÁ	1.90	1.85	1.92	1.93	1.96	1.99	2.21	2.09	1.97	1.84
MÉXICO*	2.50	2.32	2.37	2.45	2.38	2.43	2.43	2.49	2.51	
EUA	20.3	19.9	21.0	20.9	21.0	20.9	21.3	21.7	21.2	18.43
CHINA				29.74	30.97	32.09	33.27	33.44		
JAPÓN	11.51	11.75	12.12	12.35	12.29	12.15	12.45	12.76	13.06	13.57
COREA	2.45	2.70	2.85	3.00	3.16	3.68	3.88	4.18	4.20	4.22
SING.	0.31	0.30	0.30	0.27	0.27	0.30	0.33	0.35	--	0.41
ESPAÑA	2.35	2.27	2.19	2.12	2.16	2.25	2.30	2.39	2.46	
HONG K.	0.85	0.86	0.90	0.85	0.87	0.87	0.84	0.79	0.72	0.63

FUENTE: OIT, ANUARIO DE ESTADÍSTICAS DEL TRABAJO, 1992

NOTAS: \* Tomado de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

### ANEXO IV.d

#### SALARIO MANUFACTURERO ANUAL (Mls. de dólares USA de 1985)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MÉXICO	4.62	3.40	3.26	2.96	2.66	2.75	2.60	2.66	2.50	2.63
COREA	3.02	3.28	3.47	3.72	3.95	4.28	4.78	5.66	6.26	6.67
SING.					5.40	5.55	6.05	6.58	7.14	7.68
ESPAÑA	6.72	6.86	6.94	6.99	7.07	7.34	7.59	7.54	8.18	8.51
CHINA	0.32	0.32	0.38	0.38	0.41	0.41	0.43	0.42	0.43	
EUA	19.95	20.09	20.05	20.12	20.12	19.76	19.55	19.19	18.81	18.62

FUENTE: OIT, Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1992.

NOTAS: El salario anual se calculó sobre la base del salario mensual, multiplicado por 12 meses.

## CONCLUSIONES

El incremento acelerado de las exportaciones de manufacturas mexicanas en el período 1982-1991 estuvo acompañado de una modificación radical en la estructura de las exportaciones mexicanas. En efecto, las exportaciones de petróleo, que fueron predominantes de 1978 a 1982, descienden vertiginosamente por la caída de los precios internacionales de ese hidrocarburo, y las exportaciones de productos manufacturados ascienden, ocupando de alguna manera, el lugar de las exportaciones petroleras.

El auge de las exportaciones manufactureras así como la mayor presencia de éstas en el mercado estadounidense se debió, no solo al crecimiento acelerado de las exportaciones de la industria manufacturera más integrada a nivel nacional, sino también al crecimiento de las exportaciones de la industria maquiladora, las cuales, en el período 1982-1991, crecen a una tasa promedio anual ligeramente superior a la de la industria manufacturera más integrada.

De las exportaciones de la industria manufacturera integrada, las ramas modernas son las más dinámicas, y dentro de éstas la automotriz es la que sobresale con más del 30 por ciento de las exportaciones manufactureras, sus principales productos de exportación: automóviles para personas, motores y sus partes ocupan los tres primeros lugares.

Dicha rama (también llamada: vehículos para transporte, sus partes y refacciones) se encuentra en manos de empresas transnacionales, las cuales se

ubican en los primeros lugares de las principales exportadoras; en donde no solo destacan las empresas automotrices, ya que el análisis de las exportadoras más importantes nos dice que el bloque de empresas transnacionales en conjunto elevan su participación, en perjuicio tanto de las estatales como de las de capital privado nacional. En correspondencia con lo anterior, los productos tradicionales de exportación son desplazados por los de las ramas modernas.

Durante el período de análisis, el apoyo financiero otorgado por el gobierno además de crecer en términos de los montos, con la Carta de Crédito Doméstica también se amplía no solo a los exportadores directos sino también a los pre-exportadores. Dicho financiamiento a la exportación registra incrementos notables a partir de 1985-86 coincidiendo con la apertura comercial y el ingreso de México al GATT.

Conjuntamente a los apoyos financieros el gobierno mexicano inicia un proceso de apertura comercial unilateral, bajo el argumento de que el proteccionismo indiscriminado de la industria generó bajos niveles de eficiencia y productividad. El proceso de liberalización comercial no tuvo efectos negativos inmediatos en el comercio exterior del país. Sin embargo, la situación cambia durante la segunda fase cuando la moneda nacional tiende a revaluarse y la "protección efectiva" a diluirse.

Durante el período de estudio, el comercio exterior de México vive dos procesos contradictorios, por un lado, el fortalecimiento de empresas exportadoras que logran consolidarse en el mercado internacional, y por otro, la quiebra y

desplazamiento de empresas que abastecen el mercado interno por la apertura a productos extranjeros.

Uno de los factores primordiales que influye en el aumento de las exportaciones de manufacturas es la contracción del mercado interno, que deja un excedente de producción que busca realizarse en el mercado internacional.

La fase de recuperación basada fundamentalmente en el dinamismo de la demanda interna muestra los límites de la capacidad del "sector exportador" para impulsar el crecimiento de la economía, es decir, revela que a diferencia de los Nic's, quienes basan su alto crecimiento del PIB en el sector exportador manufacturero, México no logra consolidar el "patrón secundario exportador", ya que la realización de productos en el exterior eleva su participación en el monto total de la demanda agregada cuando se da una contracción del mercado interno, y por el contrario, la reduce cuando existe una recuperación económica.

En la década de los ochenta el patrón de comercio internacional sufre cambios importantes a nivel de productos y de países. A nivel de productos, se registra un avance de las manufacturas dentro de la estructura global de exportaciones, en perjuicio de los productos primarios que encabezados por el petróleo reducen su participación. También dentro de las manufacturas se observa un declive de las que se producen con base en recursos naturales.

Lo anterior afectó directamente a los países especializados en la producción de productos primarios (agropecuarios y mineros), así como a los que tienen gran

peso de exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales en su estructura de exportación. En este orden, destaca la pérdida del primer lugar de los Estados Unidos quien es desplazado por la República Federal de Alemania.

Este cambio en el patrón del comercio internacional se vió favorecido por el dinamismo de los países desarrollados y en gran parte éstos fueron los más beneficiados, con la excepción de los países que, como Canadá y los EUA, tienen fuerte presencia de exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales. Por el contrario, los países especializados en manufacturas de alta tecnología se vieron favorecidos, tal es el caso de Alemania, Japón y los propios tigres asiáticos.

Otro aspecto es que si bien los países en vías de desarrollo pierden presencia en el comercio internacional, los Nic's asiáticos y México no corren la misma suerte; México, a pesar de la caída en las exportaciones de petróleo, en cuanto a productos manufacturados, es uno de los países ganadores, particularmente en el mercado estadounidense. En efecto, el empuje de las exportaciones de manufacturas mexicanas se traduce en un aumento importante de su cuota de mercado en los Estados Unidos, superando incluso la participación por país de cada uno de los Nic's asiáticos.

China es otro de los países que tiene un ascenso considerable en el mercado estadounidense de manufacturas, incluso superior al de México; no obstante, por la composición de sus productos de exportación, cuya especialización se centra en el sector de manufacturas diversas (calzado, ropa y accesorios) no representa un factor competitivo para las exportaciones mexicanas, y sí para la de los tigres

asiáticos. Por lo demás, el principal competidor de México es Corea, debido a su estructura industrial y de exportaciones; incluso con ciertas ventajas ya que ha consolidado a escala internacional, algunos sectores como el textil, equipo de transporte (barcos y automóviles), productos eléctricos de consumo y el subsector del hierro y el acero. Asimismo, Corea ha podido desarrollar verdaderos conglomerados de capital local, que juegan un papel relevante en las exportaciones manufactureras, a diferencia de México en donde son prodominantes las empresas trasnacionales.

Otra de las características del comercio exterior de México es que, a diferencia de los Nic's que diversifican sus mercados de exportación, tiende a concentrarse aún más en el mercado de Estados Unidos. Así, si bien es cierto que México los supera en cuanto a la cuota de mercado, también es cierto que éstos diversifican sus mercados de exportación y ganan terreno en el mercado global de la OCDE.

El estudio también demostró que existe una relación muy estrecha entre la política cambiaria de subvaluación aplicada durante el período 1982-1987 y el deterioro de los salarios reales. En efecto, el *precio relativo* de la fuerza de trabajo, es decir, el *salario* fue uno de los precios más afectados por el largo período de subvaluación del peso y de altas tasas de inflación.

La drástica caída de los salarios reales, ligada a la política de subvaluación fue uno de los factores esenciales en el aumento de los niveles de competitividad de

los productos nacionales, ya que junto con alzas ligeras en la productividad del trabajo determinaron que el *costo laboral* manufacturero de México descendiera también drásticamente, frente a los costos laborales de sus competidores.

Por el contrario, en Corea (principal competidor de México) el alza en sus niveles de productividad no fue suficiente para contrarrestar el crecimiento en más del 100 por ciento de sus salarios reales, por lo cual su costo laboral manufacturero registró incrementos, restando capacidad competitiva en sus manufacturas.

En el caso de China, que en los últimos años esta compitiendo fuertemente en el mercado internacional, sobre todo en el estadounidense, tiene características particulares, ya que sus costos salariales, al ser subvencionados por el gobierno, son bajísimos en comparación con todos sus rivales comerciales.

El costo laboral manufacturero de México frente al de los Estados Unidos revela aspectos interesantes no concluyentes, en primer lugar, el costo laboral manufacturero de México es inferior y tiene una tendencia descendente igual que el de los EUA. Sin embargo, el descenso del costo laboral de México obedece a la caída de los salarios en tanto en los EUA se debe al ascenso considerable de sus niveles de productividad.

Si bien el costo laboral manufacturero de México es inferior al de los EUA, indicando con ello que tiene ventajas competitivas; un estudio por ramas y sobre todo por empresas nos diría que no en todas ellas México tiene ventaja, debido a los bajos niveles de productividad.

Por último, hay que señalar que los cambios ocurridos en la década de los ochenta, dentro de los cuales el incremento de las exportaciones de manufacturas (siendo más dinámicas las de mayor composición de capital), desechan la teoría neoclásica de las "ventajas comparativas" (y su teorema de la especialización en productos que son intensivos en los factores que son abundantes) en la explicación de las características del comercio internacional, pues México ya no exporta solamente bienes primarios sino también algunas manufacturas que son más intensivas en el uso de capital.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, Samir, "El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales" en *IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL. EL INTERCAMBIO DESIGUAL*. Siglo XXI, (decimoprimer edición), 1990, pp. 98-132.
- CALZADA FLACÓN, Fernando, *TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Una introducción, FE-UNAM, México, 1989.
- CALZADA FLACÓN, Fernando, "Algunos aspectos del comercio exterior de México" en *EL SECTOR EXTERNO EN LA CRISIS*, UAP, México, 1987, pp. 123-158.
- CALZADA FLACÓN, Fernando y GONZÁLEZ TIBURCIO, Enrique, "La política cambiaría en México, 1982-1985", en *EL SECTOR EXTERNO EN LA CRISIS*, UAP, México, 1987, pp. 87-122.
- CASAR PÉREZ, José, *TRANSFORMACIÓN EN EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO, 1978-1987*, NAFIN e ILET, México, 1989.
- CASTAÑEDA, Jorge y HEREDIA, Carlos, "Hacia otro TLC" en *Nexos 181*, México, enero de 1993.
- CERVANTES GONZÁLEZ, Jesús A. y Antonio GALICIA ESCOTTO, "Fuentes de crecimiento de las exportaciones de México y de otros países en desarrollo de industrialización reciente" en Boletín *Economía Internacional*, Banco de México, abril-junio, 1987, pp. 5-18.
- DEHESA, Mario, "Competencia por exportar a Estados Unidos: México en perspectiva comparativa", En *LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN LA CUENCA DEL PACIFICO*, Vol. I., Alejandro Alvarez y John Borrego Coordinadores, FE-UNAM, México, 1990, pp. 66-90.
- DOBB, Maurice, *SALARIOS*, FCE, México, tercera reimpresión, 1981.
- EMMANUEL, Arghiri, "El intercambio desigual" en *IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL. EL INTERCAMBIO DESIGUAL*, Siglo XXI, (decimoprimer edición) 1990, pp. 27-64.
- FAJNZYLBER, Fernando, "Inserción internacional e innovación institucional", en *Revista de la Cepal No. 44*, agosto de 1991, pp. 149-178.
- FUENTES, Arturo y ARROIO, Raymundo, "El poder adquisitivo del salario, productividad y posición competitiva de México", en *Investigación Económica 178*, México, octubre-diciembre de 1986, pp. 245-286.

- FUJII, Gerardo y LEVY, Noemí, "Composición de las exportaciones de Brasil, Corea, España y México, en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 9, México, septiembre de 1993, pp. 844-851.
- GEREFFI, Gary, "Estructura industrial y estrategias de desarrollo en América Latina y Asia Oriental" en LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN LA CUENCA DEL PACÍFICO, Vol. I. Alejandro Alvarez y John Borrego Coordinadores, FE-UNAM, México, 1990, pp. 49-82.
- GITLI, Eduardo, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988" en ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR EXTERNO MEXICANO, Eduardo GITLI (Coordinador), México, 1990, pp. 13-45.
- GUTIÉRREZ RODRÍGUEZ, Roberto. "Auge y declinación de la competitividad del peso mexicano, 1982-1991: sus consecuencias para el sector externo", en Investigación Económica 198, octubre-diciembre de 1991, pp. 241-273.
- HUERTA GONZÁLEZ, Arturo, LIBERALIZACIÓN E INESTABILIDAD ECONÓMICA EN MÉXICO, Ed. Diana, México, 1991.
- HUERTA GONZÁLEZ, Arturo, "El sector externo y las políticas comercial y cambiaria: 1987-1991" en Investigación Económica 200, FE-UNAM, México, abril-junio de 1992, pp. 199-228.
- KRUGMAN, Paul, "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" en El Trimestre Económico 217, vol. LV, México, enero-marzo de 1988, pp. 41-66.
- LEONTIEF, Wassily, ANÁLISIS ECONÓMICO INPUT-OUTPUT, Editorial Orbis, Barcelona, España, 1985.
- LORÍA DÍAZ, Eduardo y CARVAJAL G., Lidia, "El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras", en Investigación Económica 204, México, abril-junio de 1993, pp. 57-70.
- LUSTIG, Nora, "Tipo de cambio, protección efectiva y exportaciones manufactureras. México, 1983-1987" en Investigación Económica 200. FE-UNAM, México, abril-junio de 1992, pp. 75-109.
- MARX, Carlos, EL CAPITAL. Crítica de la Economía Política, Vol. I, Libro Primero, (decimosegunda edición en español), México, 1985, Sección Sexta: EL SALARIO, pp. 651-689.
- PALLOIX, Christian, "El problema del intercambio desigual. Una crítica de la Economía Política" en Críticas de la Economía Política. El intercambio Desigual, Ediciones el Caballito, México, 1979, pp. 133-204.

- PORTER, Michael, *LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES*, Ed. Vergara, 1991.
- RANGEL, José, "Costo laboral manufacturero internacional", en *Momento Económico*, México, 1989.
- REYNOLDS, Clark W. y McCLEERY, Robert K. "Las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos: pasado, presente y futuro" en *ESTANCAMIENTO ECONÓMICO Y CRISIS SOCIAL EN MÉXICO, 1983-1988*, tomo I, Jesús Lechuga y Fernando Chávez (coordinadores), UAM-A, México, 1989, pp. 113-180.
- RICARDO, David, *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN*, Editorial Sarpe, Cap. VII: Sobre el comercio exterior, pp. 46-136.
- RIVERA DE LA ROSA, Jesús, *LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1980-1992. CICLO ECONÓMICO, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y FORMA DE INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL*, tesis de Maestría, UDLA, México, 1993.
- RUIZ NÁPOLES, Pablo, "Reflexiones teóricas sobre la devaluación", en *Investigación Económica 170*, octubre-diciembre de 1984, pp. 59-71.
- SHAIHK, Anwar, "Sobre las leyes del intercambio internacional", en *Críticas de la Economía Política. El intercambio Desigual*, Ediciones el Caballito, México, 1979, pp. 3-78.
- SPRAOS, John, *¿ES DESNIVELADOR EL COMERCIO?. LA ESPECIALIZACIÓN NORTE/SUR Y LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO*, FCE, México, 1989, 178 págs.
- TAYLOR, Lance, "La apertura económica. Problemas hasta fines del siglo" en *El Trimestre Económico 217*, vol. LV, México, enero-marzo de 1988, pp. 64-174.
- TEN KATE, Adriaan, "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 6, México, junio de 1992, pp. 519-528.
- TEN KATE, Adriaan, "La apertura comercio de México experiencias y lecciones" en *ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR EXTERNO MEXICANO*, Eduardo GITLI (Coordinador), México, 1990, pp. 47-72.
- TORNELL, Aaron, "¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio: Heckscher-Ohlin vs. comercio intraindustrial" en *El Trimestre Económico 211*, vol. LIII, México, julio-septiembre de 1986, pp. 529-560.
- TORRES GAYTAN, Ricardo, *TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL*, Siglo veintiuno editores, 6a. edición, México, 1977.

UNGER, Kurt, *LAS EXPORTACIONES MEXICANAS ANTE LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL. La evidencia de la industria química y automotriz*, México, 1987.

VALENZUELA FEIJOÓ, José, "Emmanuel y el intercambio desigual", en *Críticas de la Economía Política*, núm. 10, *EL INTERCAMBIO DESIGUAL*, Ediciones el Caballito, México, 1979, pp. 103-132.

VALLE BAEZA, Alejandro, "Productividad: las visiones neoclásica y marxista" en *Investigación Económica 198*, México, octubre-diciembre de 1991, pp. 45-69.