

COMPETENCIA POR EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS: MÉXICO EN PERSPECTIVA COMPARATIVA

Mario Dehesa Dávila

I. INTRODUCCIÓN

Una de las metas prioritarias en los años recientes ha sido el incremento de las exportaciones no petroleras, lo cual ha funcionado como uno de los lineamientos básicos para la formulación de los criterios que guían año con año las acciones de política económica de la presente administración gubernamental. Más allá de los objetivos de corto plazo está la intención explícita de transformar el desempeño de la economía mexicana orientando su crecimiento hacia el exterior en mayor medida.

El conjunto de instrumentos empleados para este fin incluye una política de tipo de cambio destinada a mantener el orden en el mercado cambiario, mejorar el saldo comercial con el exterior y dar servicio a la deuda externa. Sin embargo, las medidas de política económica han puesto en práctica sólo mecanismos tradicionales. Así, la promoción de exportaciones también se ha llevado a cabo mediante una modernización institucional cuyo propósito es apoyarlas en condiciones similares a las que otros países ofrecen en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa. Complementariamente, se buscó el respaldo del sistema internacional, por medio de la adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Libre Comercio (GATT), y el establecimiento de acuerdos comerciales y de inversión con Estados Unidos a fin de precisar las reglas del nuevo juego para los productores mexicanos. En conjunto, la prioridad otorgada ha procurado elevar la rentabilidad de esta actividad y reducir la incertidumbre respecto de la voluntad de fomentarla.

El crecimiento de las exportaciones se percibe con escepticismo en múltiples círculos de opinión. Se señalan una variedad de obstáculos para su desarrollo, tanto de orden interno como externo. En el primer grupo destacan, entre otros: los inconvenientes inflacionarios y contraccionistas de la devaluación del tipo de cambio, uno de los instrumentos empleados para estimular las exportaciones. Además, el pesimismo aumenta si se hace referencia a una supuesta propensión de los productores a dirigir sólo excedentes al exterior, de tal manera que la reactivación de la economía sería, en esta línea argumentativa, incompatible con el sostenimiento de exportaciones.

Al margen de los méritos o fallas en plantear estas limitaciones, se presentan los obstáculos provenientes del exterior. Entre ellos constan, sin ser exhaustivos, el proteccionismo en sus diversas variantes y la desaceleración del comercio mundial.

Una de las objeciones que surgieron como limitantes externas a los esfuerzos exportadores internos es la llamada falacia de la composición. Este argumento sostiene que aunque podría ser posible para un país expandir sustancialmente sus exportaciones, no es factible que un grupo amplio de economías eleve de forma simultánea y significativa la escala de esta actividad, ya que los mercados de destino se saturan a causa de su tamaño limitado. El ritmo y la capacidad de absorción de importaciones, concentradas en los países industrializados, representa un freno y un tope al crecimiento de las exportaciones de las economías en desarrollo. Alcanzado el tope, ocurre una sustitución de proveedores, a medida que la rivalidad entre exportadores compite por cuotas variables de un mismo tamaño de mercado.

Se sabe que los topes difieren en relación con las variedades de productos y tamaños de mercados, pero ello elimina la existencia de la barrera final. Aún más: al desencadenarse la rivalidad por cuotas de mercado, la reducción de precios se utiliza como instrumento competitivo. En consecuencia, se deterioran los términos de intercambio entre los dos conjuntos de países, y ello beneficia a los consumidores de las naciones importadoras a costa de los ingresos de las productoras.

Esta línea de argumentación se fortaleció a raíz de la crisis simultánea de la deuda externa en varios países. Las obligaciones para el servicio de dicha deuda indujeron a las economías altamente endeudadas a exportar, presentándose la posibilidad del conflicto descrito con anterioridad. Este estado de cosas es análogo al debate en torno a la posibilidad de generalizar el modelo de desarrollo exportador adoptado por las naciones del Sureste Asiático. William Cline llevó a cabo cuidadosos ejercicios de simulación para explorar la fuerza de la restricción a la proliferación del modelo de desarrollo.¹ De sus resultados concluyó que la generalización literal era inviable: sujetos a los términos de los ejercicios de simulación, los resultados eran implausibles, puesto que los países en desarrollo pasarían a abastecer 75% de las importaciones de manufacturas de las economías altamente industrializadas. En 80% de los casos, los productos específicos de exportación de las economías en desarrollo estarían sujetos a medidas proteccionistas al rebasarse el límite de penetración de mercado tolerable —convencionalmente definido en 15%—, y desencadenar reacciones defensivas en la política comercial del mundo industrializado.

¹ W. Cline (1982).

La idea de la falacia en la composición y su plausibilidad empírica han sido, a su vez, puestas en tela de juicio por diversos autores. Dornbush señala que la magnitud agregada de las exportaciones no petroleras de países en vías de desarrollo resulta todavía comparativamente pequeña. La capacidad de importaciones del conjunto del mundo desarrollado sería aún muy amplia como para tornarse restrictiva. Se estima que la participación de las economías en proceso de industrializarse abarcaba en 1983 tan sólo 2.3% de las dimensiones del mercado total de manufacturas de los países agrupados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).² Por supuesto, esta cifra puede ser mucho mayor en determinados mercados.

Otra objeción argumenta que alcanzar la relación exportaciones de manufacturas a producto nacional bruto (PNB) de las economías del Sudeste Asiático resulta poco verosímil.³ los recursos disponibles de otros países de industrialización reciente (PIR) operan en contra de ello. Este planteamiento a menudo parte de percibir a otros países del mismo lado de la Cuenca del Pacífico (Filipinas, Indochina y, sobre todo, Tailandia) como posibles sucesores de Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur. El corolario de dicho razonamiento es que países orientados a la exportación producen y exportan artículos diferentes de acuerdo con sus ventajas comparativas, con lo cual disminuiría el conflicto.

Un argumento que también actúa en el sentido de aminorar la competencia directa se apoya en las "nuevas teorías" del comercio internacional, que hacen hincapié en el comercio intraindustrial. Este tipo de comercio permite coexistir a diversos productores de la misma familia de bienes siempre y cuando estén diferenciados. La coexistencia de fabricantes de distinto origen puede asimismo presentarse y persistir si las economías a escala son fuertes, pero el tamaño del mercado no admite más de un puñado de productores que se ampararon en el ámbito doméstico de su país de origen para establecerse como productores. Por último, se agrega que los PIR son ya buenos mercados para otras economías en vía de desarrollo, por lo que su expansión es una fuente para hacer autosostenible el comercio mundial.

Frente a este panorama, el objetivo del presente trabajo es examinar el desempeño de las exportaciones mexicanas de manufacturas desde una perspectiva comparativa en el marco de la competencia internacional. Tiene como propósito analizar fuentes de crecimiento de las exportaciones industriales y medir su importancia relativa para un conjunto de economías semindustrializadas. El estudio aborda el comportamiento relativo de las exportaciones de manufacturas mexicanas identificando a sus mayores competidores, en su principal mercado de destino, en cada división industrial. El periodo de referencia es desde 1978 hasta 1986, último año para el cual está disponible la información utilizada.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. Su eje de

² Banco Mundial (1988), p. 92.

³ Los argumentos expuestos a continuación aparecen también en el Informe del Banco Mundial, que es un compendio acerca del tema.

análisis lo constituyen las importaciones de manufacturas de Estados Unidos y la rivalidad que se forma entre un conjunto de países de reciente industrialización para incrementarlas. En la segunda sección se sitúa a las importaciones de Estados Unidos en perspectiva. Las economías seleccionadas son Corea, Taiwan, Brasil, México y España, las cuales en el año base tenían una participación igual o mayor a 1% del mercado de importaciones industriales de Estados Unidos. El grupo incluye a exportadores muy exitosos, como los orientales, economías altamente endeudadas que realizaron un importante esfuerzo exportador en el lapso de tiempo considerado, y una economía relativamente más desarrollada industrialmente.

En el tercer apartado se presenta la forma de análisis utilizada. El procedimiento metodológico empleado es la técnica de participaciones relativas constantes en los mercados (PRCM). Esta técnica permite establecer cuánto del crecimiento de las exportaciones de un país determinado se explica de manera exógena por la expansión de la demanda mundial, cuánto por los esfuerzos de competitividad del país de origen y cuánto por virtud de su patrón de especialización. En la cuarta sección se examinan los resultados obtenidos y por último están las conclusiones.

II. DESTINO Y DINAMISMO DE COMERCIO INTERNACIONAL DE PAÍSES EN DESARROLLO

Aunque la economía estadounidense constituye el centro de atención del trabajo, conviene adoptar como punto de partida un marco de referencia más amplio. Ello permitirá ubicar con mejor conocimiento de causa las dimensiones y dinamismo relativo del mercado norteamericano. La información pertinente se presenta en los Cuadros complementarios 1 y 2.

CUADRO 1. *Dinamismo y distribución del comercio*
(En porcentajes)

	Importaciones de la OCDE		Exportaciones de México a la OCDE		Crecimiento de importaciones de la OCDE
	1970	1986	1970	1986	
1. Mercado					
Estados Unidos	18.2	27.6	75.4	86.4	212.6
Resto	81.8	72.4	24.6	13.6	95.3
OCDE	100%	100%	100%	100%	124.4%
2. Tipo de bien					
Manufac.	73.5	81.7	64.3	62	132.1
Resto bienes	26.5	19.3	35.7	38	79.9
Total	100%	100%	100%	100%	124.4%

FUENTE: OCDE, *Foreign Trade by Commodities*, 1970, 1987, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

CUADRO 2. Composición de exportaciones de países en desarrollo. Participación promedio: 1974-1984 (Porcentajes)

País importador ^a	Tipo de bien			Penetración mercado ^b	Dirección comercio ^b
	CECI 0-1	CECI 2-4	CECI 5-9		
Alemania	30.5	22.5	47.0	15.3	15.3
Canadá	23.3	11.3	65.4	5.4	2.8
EUA	23.9	7.2	68.9	26.0	36.1
Inglaterra	30.9	15.9	53.2	15.6	10.8
Japón	25.1	37.1	37.8	28.8	16.9
Promedio cinco países	26.1	17.5	56.4	19.8	81.9

FUENTE: Márquez (1987).

CECI = Clasificación estándar de clases industriales.

CECI 0-1 = Alimentos.

CECI 2-4 = Materias primas.

CECI 5-9 = Bienes industriales.

^a Importaciones de países en desarrollo. Proporción de importaciones totales.

^b Importaciones de países en desarrollo como proporción de sus exportaciones no petroleras totales.

En el Cuadro 1 se puede observar que el ritmo de aumento de las importaciones estadounidenses ha sido superior al del resto de las economías industrializadas. De hecho, se duplicó el dinamismo de esos países, ya que crecieron 212% entre 1970 y 1986, en tanto que el resto de la OCDE lo hizo 95%. Este rápido avance de las importaciones norteamericanas no sólo se debe al aumento del propio nivel de actividad económica, sino a la apertura progresiva de la economía estadounidense en todo el periodo, de tal manera que sus importaciones por unidad de producción nacional son cada vez mayores. El acelerado aumento ha incrementado la anticipación de la economía estadounidense en el total demandado por el grupo de economías desarrolladas, hasta representar casi 28% para fines del periodo. A las tendencias de largo plazo se debe sumar que, durante la década de los años ochenta, el estímulo de la política expansionista de la administración Reagan se tradujo en un elevado déficit comercial, alentado principalmente por la absorción de importaciones. Puede decirse que, en los años recientes, la metáfora de Estados Unidos como locomotora de la economía mundial fue literalmente cierta.

En el mismo Cuadro 1 es posible verificar que las manufacturas constituyen el principal componente de los flujos de comercio mundial en forma progresiva. Ello puede asociarse con la incorporación de progreso tecnológico ahorrador de insumos materiales mediante la sustitución de material sintético en lugar de materias primas.⁴ Este comportamiento implica una tendencia al estancamiento de la demanda por este tipo de bienes.

⁴ O. Drucker (1986).

El Cuadro 2 permite conocer mejor la composición y peso del flujo de bienes entre países en desarrollo y los principales países de destino de sus exportaciones.⁵ El cuadro revela diferencias sustanciales en la composición de las importaciones no petroleras que realizan las mayores economías del mundo. Estados Unidos demanda bienes de los países en vías de desarrollo, manufacturas en su gran mayoría (70%), y requiere más bienes industriales foráneos que cualquier otra de las grandes economías, aunque para todas ellas las importaciones de manufacturas son las principales. Japón posee interés especial por las dimensiones que ha adquirido su economía y el potencial que presenta como mercado para los países en desarrollo. La economía japonesa solicita en conjunto más materias primas y alimentos, pero su demanda de manufacturas no es proporcionalmente pequeña.

Los datos también reflejan divergencias en el grado como los países en desarrollo han penetrado los grandes mercados. Dicho rasgo se mide con la participación de las exportaciones de las economías en proceso de desarrollo en el total de importaciones de cada una de las grandes economías. Con este indicador, la economía norteamericana es comparativamente "abierta", ya que los países en desarrollo participan significativamente en las importaciones totales de Estados Unidos. No obstante la apertura relativa de la economía estadounidense, la participación de los países en desarrollo resulta todavía mayor en Japón, según este indicador. A este respecto conviene reiterar la amplia variación del coeficiente de importación en cada una de las economías altamente industrializadas en estudio. La economía japonesa presentaba uno de los menores coeficientes de importación y era de las más cerradas en este sentido, cuando menos hasta mediados de los años ochenta. Después las cosas pueden haber cambiado por la fuerte apreciación del yen y el dinamismo de su demanda interna. Las dimensiones del mercado "potencial" para los países en desarrollo están dadas entonces por la combinación de la penetración del mercado con el coeficiente de importaciones en cada nación industrializada. Por último, la importancia relativa del tamaño del mercado, representado por los diversos países, aparece en la última columna del Cuadro 2. En ella se observa que Estados Unidos constituye el principal punto de destino, pues absorbe más de un tercio del total de exportaciones no petroleras de los países en vías de desarrollo.

En síntesis: Estados Unidos es el mayor y creciente demandante de importaciones de países en desarrollo, solicita sobre todo manufacturas y tiene un mercado comparativamente abierto. Este estado de cosas no necesariamente persistirá en el futuro, ya que la economía estadounidense requiere revertir el enorme déficit comercial gestado en el pasado reciente.⁶

⁵ La información del cuadro está contenida en J. Márquez (1987).

⁶ La reversión del déficit comercial estimulará probablemente al sector industrial norteamericano, ya que sus exportaciones son de manufacturas y la caída de importaciones estadounidenses. Véase P. Krugman, y G. Hatsopoulos (1987).

Para ubicarse en este contexto es pertinente recordar que, tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el principal socio comercial para la economía mexicana. Su participación relativa en el total de exportaciones mexicanas creció de 53 a 67% desde 1982 hasta 1987. Si sólo se consideran las exportaciones no petroleras, las cifras se elevan a un rango variable entre 74 y 94%.⁷ Aunque esta situación resulta desventajosa en términos de dependencia, también presenta una serie de ventajas. Los datos anteriores muestran el mayor dinamismo y apertura de la economía norteamericana en comparación con el resto del mundo industrializado respecto del comercio internacional. Sumado a su mayor tamaño económico, esto repercute en una fuente de estímulo importante para los exportadores nacionales. Además, es de mencionar que un mercado exigente como el estadounidense puede generar un proceso de aprendizaje, útil para diversificar posteriormente el destino de las exportaciones, sobre todo ante la eventualidad de que ese mercado se reduzca debido al insostenible nivel alcanzado por el déficit comercial norteamericano.

La inserción internacional de México evoluciona no solamente en función del origen y destino del intercambio internacional, sino también del tipo de bienes con que participa en los flujos de comercio. En este sentido destaca que la composición de bienes exportados de la economía mexicana ha registrado una transformación de largo plazo hacia el interior del sector manufacturero. Al inicio de la década pasada, las exportaciones llamadas tradicionales —alimentos, bebidas y textiles— representaban cerca de 60% del total de exportaciones industriales. Las exportaciones relativamente más sofisticadas —productos químicos y petroquímicos, productos metálicos, maquinaria y equipo de transporte— equivalían sólo a 24%. Ya en 1983 se percibía una modificación sustancial a causa de que el porcentaje de exportaciones tradicionales se acercaba sólo a 30%. Los años posteriores han acentuado esta tendencia: en 1987 las exportaciones de productos metálicos, maquinaria y equipo de transporte constituyeron alrededor de 65%, del total de remisiones al exterior de bienes industriales.⁸ Este patrón de transformación se acopla virtuosamente con la orientación de la demanda mundial.

Para ubicar mejor la posición y articulación de la economía mexicana con la economía mundial no basta con señalar el tipo y la magnitud de sus vínculos con la economía norteamericana. Es necesario cuando menos completar el panorama y situar a los competidores que disputan el mismo mercado. Así, hay que notar que Estados Unidos es también el principal socio comercial para el conjunto de los países del Sureste Asiático —Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur.

⁷ Datos del Banco de Comercio Exterior. El peso de Estados Unidos puede estar sesgado arriba, pues las estadísticas mexicanas sólo registran las exportaciones al primer destinatario, lo cual excluye el caso cuando sólo se internan en Estados Unidos como punto de tránsito para ser reportadas.

⁸ Datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información y Banco de Datos.

El 30% de las exportaciones de estas naciones se destinaba en 1986 hacia Estados Unidos, con una fuerte alza a partir de 1980 (25%).⁹

El aumento expresa que estos países aprovecharon con oportunidad el dinamismo del mercado estadounidense. Por otra parte, 19% de las importaciones de los países del Sureste Asiático provenían en 1986 de la economía norteamericana. La asimetría en exportaciones e importaciones refleja que este grupo de países orientales se abastece comparativamente más en Japón, y que remite los bienes procesados proporcionalmente en mayor grado a Estados Unidos.

El centro de atención en este ensayo radica en las importaciones de Estados Unidos, que, como se ha establecido representa el principal mercado de destino, tanto para las exportaciones mexicanas como para las procedentes de las naciones orientales. Sin embargo, la definición de los términos de análisis contiene un sesgo contrario a las exportaciones de las economías restantes: Brasil y España. En el primer caso porque sus exportaciones están bastante diversificadas, orientándose en gran medida a Europa. Para España el sesgo resulta aún mayor, pues la Comunidad Económica Europea (CEE) es el principal mercado de destino de las exportaciones españolas. Al no considerar explícitamente la absorción de importaciones del Mercado Común Europeo (MCE) se corre el riesgo de minusvaluar el dinamismo de las exportaciones brasileñas y españolas. Así, es necesario recordar estas salvedades cuando se expongan los resultados del desempeño de las exportaciones de los países seleccionados hacia Estados Unidos.

III. APLICACIÓN DEL MODELO DE PARTICIPACIÓN RELATIVA CONSTANTE EN LOS MERCADOS

La técnica de análisis de PRCM presupone que manteniendo la competitividad relativa constante, la participación de las exportaciones de un país determinado en el mercado mundial permanecería constante en el tiempo. Dado este punto de partida, el crecimiento de las exportaciones se explica en general mediante cuatro tipos de efectos: *i*) el crecimiento atribuible a la expansión del mercado mundial; *ii*) el aumento (disminución) proveniente de la composición de los bienes comerciados, de tal manera que una concentración en productos con mayor (menor) demanda estimula (frena) las exportaciones; *iii*) el crecimiento (estancamiento) resultante de la distribución en mercados (países) con mayor (menor) dinamismo; *iv*) un efecto de competitividad.

El presente ensayo toma como universo al mercado de Estados Unidos, y desagrega el análisis al nivel de gran división industrial. De esta manera, para fines de aplicación de la técnica de PRCM, el equivalente a la expansión del mercado mundial es el aumento del total de importaciones de Estados Unidos, manteniendo constante por lo tanto la distribución de mercados. La desagregación por división industrial captura el efecto de composición de bienes.

⁹ Morgan Guaranty, (1987).

Hay distintas formas de aplicar el modelo de PRCM dadas en función de la presentación y la interpretación de los resultados.¹⁰ En algunas aplicaciones del método, el término de competitividad se obtiene residualmente, capturando en consecuencia diversos factores no atribuibles a los elementos explícitamente considerados. En la modalidad empleada en este trabajo, el papel de la competitividad está bien definido. Consistente en las variaciones de la participación en el mercado de los diferentes competidores. La técnica utilizada en este ensayo se define en niveles para comparar directamente los ordenes de magnitud de las diferentes variables entre países. La transformación a efectos proporcionales es inmediata.

Para descomponer las fuentes de crecimiento de las exportaciones de los países seleccionados a Estados Unidos comenzamos con las siguientes definiciones:

X_{ijo} = Exportaciones del país i a la rama j en el periodo inicial O (o final t).

M_{jo} = Importaciones de la rama j en el periodo O (t).

W_o = Importaciones totales de Estados Unidos en el año base (t).

Aplicando estas definiciones y sumando se construye la expresión:

$$\begin{aligned}
 X_{it} = X_{ijt} = & \frac{X_{ijo}}{M_{jo}} * \frac{M_{jo}}{W_o} W_t \\
 + & \frac{M_{jo}}{W_o} * \frac{X_{ijt}}{M_{jt}} - \frac{X_{ijo}}{M_{jo}} W_t \\
 + & \frac{X_{ijo}}{M_{jo}} * \frac{M_{jt}}{W_t} - \frac{M_{jo}}{W_o} W_t \\
 + & \frac{X_{ijt}}{M_{jt}} - \frac{X_{ijo}}{M_{jo}} * \frac{M_{jt}}{W_t} - \frac{M_{jo}}{W_o} W_t \quad (1)
 \end{aligned}$$

El primer término de la expresión da el valor de las exportaciones del país i en el año t suponiendo que la participación del país —respectivo— dentro del mercado norteamericano no hubiera variado, es decir, que hubiera crecido al mismo ritmo que las importaciones totales de Estados Unidos.

El segundo término es el efecto de competitividad. Recoge el cambio entre el principio y el fin del periodo, de la participación de las exportaciones del país seleccionado en el valor de las importaciones totales en una rama industrial determinada. Son los cambios positivos o negativos en las cuotas de mercado que ocupa cada país en cada rama. Cuantifica el efecto de penetración de mercado. Las variaciones se dan

manteniendo constante el peso relativo que pueda tener la rama considerada.

El tercer término se puede denominar efecto especialización. Mide la variación en la importancia relativa de una división industrial en el total de importaciones de manufacturas, manteniendo constante la cuota que cada participante tiene en la división industrial. El término será positivo si la rama crece más que la expansión general del mercado. Como resultado, la participación de un país i en el total de exportaciones hacia Estados Unidos puede incrementarse sin modificar su competitividad —manteniendo constantes sus cuotas de mercado— si las ramas en las que participa de manera relativamente importante aumentan más rápidamente que las importaciones totales de Estados Unidos.

El último término es un efecto de interacción entre cambios en cuotas de mercado y tamaños de mercado. Es un término residual que considera las variaciones que no pueden ser atribuidas al efecto de penetración de mercado o al de especialización.

Una de las ventajas del método empleado es destacar los aspectos relativos al tipo de bienes que se comercian y a la rivalidad entre diferentes competidores por una cuota creciente del mercado. Esta última dimensión incorpora la competencia entre terceros países por el mercado de destino. Una comparación con los análisis basados en estimaciones econométricas de funciones de demanda de importación y exportación es pertinente para conocer mejor los alcances y limitaciones de la PRCM. Las estimaciones econométricas de los flujos de comercio incluyen normalmente una variable de ingresos y otra de precios relativos. En la técnica de PRCM es posible distinguir la expansión del mercado y diferenciarla de la penetración del mercado. Estos dos efectos quedan casi siempre fusionados en la variable de demanda al estimar las ecuaciones de regresión. La técnica de PRCM y las estimaciones usuales de regresiones de importación y exportación acentúan aspectos distintos de la competitividad. En las estimaciones de demanda se compara únicamente, por lo general, la competitividad precio de los fabricantes domésticos en relación a sus competidores extranjeros. En el método PRCM se hace hincapié, por el contrario, en la rivalidad establecida por la competencia entre terceros países por cuotas del mercado. Por último, hay que notar que algunos de los términos de la expresión matemática utilizada, mezclan efectos de demanda y de oferta. Tampoco se hace explícita la influencia del sistema de precios.

La técnica de la PRCM se utilizó para analizar comparativamente las fuentes del crecimiento de las exportaciones industriales del conjunto mencionado de economías semindustrializadas hacia Estados Unidos en el periodo 1978-1986. La información empleada proviene de la publicación de Naciones Unidas *Commodity Trade Statistics*.

Los cálculos se realizan con base en valores nominales. En principio, ello no distorsiona la comparación entre países si éstos se comportan como tomadores y no formadores de precios en los mercados de exportación.

El análisis desagregado se realizó al nivel de un dígito en la clasificación estándar de comercio internacional (CEC)

¹⁰ El modelo PRCM ha sido utilizado extensamente y sujeto a diversas críticas. Una exposición clara que señala algunas limitaciones se encuentra en S. Magee (1975).

para el rubro de productos químicos (CECI 5), manufacturas básicas (CECI 6) excluyendo los metales para concentrarse en productos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte (CECI 7) y manufacturas misceláneas (CECI 8).

IV. LOS RESULTADOS

La aplicación del método de PRCM se efectuó sobre la información contenida en el Cuadro 3. En él se presentan las importaciones industriales realizadas por Estados Unidos en 1978 y 1986, tanto totales como por división industrial. Cabe aclarar que los años de referencia son momentos relativamente similares para la economía norteamericana en términos de fases del ciclo económico. En 1978 y 1986, la economía estadounidense se encontraba en la fase de maduración del ciclo de expansión económica. Durante ambos años, las importaciones cíclicas estaban incrementándose con fuerza, motivo por el cual no se introduce un sesgo especial en las mediciones.

Se puede apreciar que en este periodo las importaciones totales se triplican prácticamente en términos nominales. Medidas en volumen, aumentan cerca de 80%. Las exportaciones del conjunto de los países en desarrollo se comportan de forma aún más dinámica: su aumento rebasa el triple en dólares corrientes, y el doble en dólares constantes.

La composición de las importaciones industriales también proporciona datos interesantes. La mayoría de los bienes importados proceden de la rama de maquinaria y equipo (casi 50%); les siguen en importancia manufacturas básicas (24%) y manufacturas misceláneas (20%); los productos químicos aparecen con el menor peso (6.5%). Como cabría anticipar, la distribución por tipo de bienes es diferente para los países en desarrollo. Las exportaciones de este grupo se encuentran en la llamada división de manufacturas misceláneas; consisten principalmente en prendas de vestir, calzado, juguetes y relojes, y equivalen a 43% del total exportado. Sin embargo, las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte resultan el segundo componente en importancia (28%), lo cual presupone un grado de desarrollo y avance

CUADRO 3. *Exportaciones de países seleccionados a Estados Unidos*
(Millones de dólares)

<i>Industria</i>		<i>Países en desarrollo</i>	<i>Total mundial</i>	<i>Brasil</i>	<i>México</i>	<i>Corea</i>	<i>Taiwan</i>	<i>España</i>	<i>Distrib. demanda total</i>
Productos químicos	5	520.3	6 676.0	39.7	139.4	33.5	55.7	56.9	0.0655
Manufacturas básicas	6	4 732.3	24 384.0	326.6	535.2	959.6	918.6	427.8	0.2394
Maquinaria y equipo trans.	7	6 468.0	50 510.8	306.1	1 441.4	804.3	1 577.8	107.4	0.4959
Manufacturas misceláneas	8	10 060.1	20 265.9	288.4	552.8	2 086.6	2 876.5	432.4	0.1992
Total manufacturas	1978	21 780.7	101 856.7	1 040.8	2 668.8	3 884.0	5 428.6	1 024.5	1
<i>Industria</i>									
Productos químicos	5	2 008.4	15 540.0	303.2	374.3	137.6	251	128.6	0.0543
Manufacturas básicas	6	12 070.4	44 574.0	1 125.0	1 280.0	1 982.6	3 610.5	769.7	0.1558
Manufacturas misceláneas	8	31 362.0	59 596.0	1 190.7	1 328.9	6 273.8	10 137.7	692.2	0.2083
Total manufacturas	1986	74 025.0	286 136.0	4 125.8	9 559.2	13 144.8	20 773.0	1 927.7	1

FUENTE: Elaboración propia con base en ONU, *Commodity Trade Statistics*, 1979, 1987.

industrial significativo. De hecho, un subconjunto reducido de economías semindustrializadas genera estos bienes en abrumadora mayoría. Con casi igual peso se presentan las manufacturas básicas (27%), y, finalmente, químicos con sólo 2%.

Un rasgo notable de estos datos es que el dinamismo de la demanda se concentra en la división de maquinaria y equipo. Su peso proporcional en la totalidad de importaciones norteamericanas se eleva hasta representar 58% al finalizar el periodo. La demanda de estos bienes se triplica, y gobierna el alza del total. De mayor importancia resulta que el grupo de países en desarrollo aumenta más de cuatro veces sus exportaciones de este tipo de bienes. En contrapartida, las ramas de manufacturas básicas y productos químicos pierden importancia relativa.

A lo largo del tiempo los países en desarrollo han ganado terreno, y su participación salta desde 21% hasta 26% de un total acrecentado. El aumento en participación se lleva a cabo sobre todo por la actividad exportadora de las naciones en un estadio intermedio de desarrollo industrial. Los avances se presentan en todas las industrias de importación. Las ganancias son mayores por sector industrial en relación inversa (proporcionalmente) a su nivel de participación inicial. Ello refleja, en parte, que conquistar mayor cuota de mercado se dificulta conforme crece el peso que se tiene en él. Así, la elevación en la participación corresponde, en orden decreciente, a productos químicos (68%), manufacturas básicas (40%), maquinaria y equipo (34%) y, finalmente, a manufacturas misceláneas (6%).

Por último, el Cuadro 3 permite conocer algunas características de cada uno de los países seleccionados. Por ejemplo, que México es el principal exportador de productos químicos, sujeto a fuerte competencia brasileña. Otra característica de las exportaciones mexicanas es su relativa especialización en maquinaria y equipo. En el nivel absoluto México y Taiwan se asemejan, ocupando los siguientes lugares del grupo. Este estado de cosas puede depender en parte del periodo de estudio, ya que después Corea eleva sustancialmente su respectivo nivel, tendiendo a igualar a los otros dos. No obstante la importancia relativa del rubro de maquinaria y equipo para los países orientales, hasta el periodo considerado, ambos estaban relativamente especializados en la exportación de manufacturas misceláneas. Esta peculiaridad resalta cuando se señala que las exportaciones de estos países son (o eran) intensivas en mano de obra.

Los resultados de la aplicación del modelo de PRCM aparecen a su vez en el Cuadro 4. Las fuentes de crecimiento para las exportaciones de los países seleccionados se presentan por columnas. La columna 1 proporciona el nivel que en cada economía habrían alcanzado las exportaciones si su ritmo de crecimiento sólo hubiera sido similar a la expansión global del mercado. El incremento obtenido al rebasar el nivel propio del punto de partida se reporta como el efecto neto de la expansión en la columna 2. Las ganancias adicionales por competitividad se encuentran en la columna 3, que muestra los incrementos por obtener mayor penetración en el mercado.

El impulso adicional o los rezagos atribuibles a la composición de las exportaciones se computan en la columna 4. En ella se cuantifican las ventajas (o desventajas) del patrón de especialización de las exportaciones de los países examinados. Un patrón virtuoso de especialización conduce a obtener exportaciones incrementadas provenientes de los atributos del dinamismo de la demanda por importaciones. Por último, se proporcionan en la columna final los valores totales que —por el método de construcción— coinciden con los valores observados.

Como puede observarse en el análisis del cuadro citado, las naciones alcanzaron, con excepción de España, un monto de exportación superior al crecimiento “natural” del mercado. Si se compara el “efecto total” con el efecto de arrastre capturado en “comercio mundial”, resulta que el esfuerzo exportador de Brasil mejoró 41% la evolución de la demanda, norteamericana. México superó 27% el nivel marcado por la demanda, Corea la rebasó 20 y Taiwan 36%. Estos logros adicionales representan montos de divisas muy sustanciales. Tienen su origen, sobre todo, en la penetración de mercado y, en menor medida, en la asignación sectorial de sus recursos de exportación. El bajo dinamismo de las exportaciones españolas se vincula con su concentración en el Mercado Común Europeo (MCE), en tanto que el rápido avance de las exportaciones brasileñas a Estados Unidos puede deberse, en parte, a la reorientación de sus exportaciones, alejándose relativamente de Europa para aprovechar el auge importador de la economía estadounidense en los años ochenta.

Todos los países seleccionados, salvo España de nuevo, elevan en balance su penetración del mercado norteamericano. Ampliar sus cuotas de mercado les permite ingresos incrementados de divisas de un orden de magnitud sustancial, cuyos montos difieren: 1 200 millones de dólares adicionales (Brasil), poco más de 2 mil millones (México), cerca de 2 200 millones (Corea) y la significativa cantidad de 5 500 millones para Taiwan. España, por su parte, pierde 950 millones de dólares al disminuir su participación de mercado.

Los factores de competitividad incorporados en la penetración de mercado constituyen una fuente poderosa de mayores exportaciones. En ausencia de un crecimiento de la demanda, la penetración de mercado habría duplicado por sí misma el nivel de las exportaciones que realizaban Brasil y Taiwan con el año base, como se concluye de comparar el nivel inicial con las ganancias de divisas por el efecto penetración del mercado. En el caso de México, el nivel de exportaciones se habría incrementado aproximadamente 80%; las exportaciones coreanas, a su vez, crecerían 60%, sólo por mayor cuota de mercado.

Los anteriores son cálculos a nivel agregado. Por rama industrial, el efecto penetración puede ser aún más importante. Para la economía mexicana esto se manifiesta claramente en la división de maquinaria y equipo de transporte, rubro cuya ganancia registrada en cuota de mercado entre 1978 y 1986 equivale a duplicar por sí misma el nivel de dichas exportaciones. Por este canal, Brasil aumenta a seis veces sus exportaciones de productos químicos, y más que duplica las remisiones al exterior de manufacturas básicas.

CUADRO 4. Fuentes de crecimiento de exportaciones
(Millones de dólares)

(1) Comercio mundial	(2) Efecto neto expansión	Cambio en penetración	Penetr. 1	(3) Efecto penetr.	Cambio por espec.	Variación por espec.	(4) Efecto espec.	Efecto interacción	(5) Efecto total
Brasil									
111.5	71.8	0.0136	18 754.2	254.4	-0.0112	1 701.6	-19.1	-43.6	803.2
917.5	590.9	0.0118	68 499.6	811.3	-0.0836	3 832.5	-320.5	-283.4	1 125.0
1 084.6	698.5	0.0014	141 895.1	200.2	0.0857	2 187.2	187.5	34.6	1 506.9
810.2	521.8	0.0058	56 987.2	328.4	0.0091	4 067.9	37.1	15.0	1 190.7
2 923.8	1 883.0	0.0042	286 156.2	1 202.0		2 923.8	-115.0		4 125.8
México									
391.6		0.0082	18 754.2	60.1	-0.0112	5 974.7	-67.1	-10.3	374.3
1 503.5		0.0068	68 499.6	463.5	-0.0836	6 280.4	-525.1	-161.9	1 280.0
4 049.2		0.0110	141 895.1	1 557.5	0.0857	8 165.3	700.0	269.3	6 576.0
1 552.9		-0.0050	56 987.2	-282.2	0.0091	7 797.3	71.1	-12.9	1 328.9
7 497.2		0.0072	286 136.2	2 062.0		7 497.2	178.9		9 559.2
Corea									
94.1		0.0036	18 754.2	72.0	-0.0112	1 435.8	-16.1	12.3	137.6
2 695.1		0.0051	68 499.6	351.0	-0.0836	11 260.5	-941.5	-122.6	1 982.6
2 259.7		0.0126	141 895.1	1 791.1	0.0857	4 556.2	390.6	309.6	4 750.8
5 861.7		0.0024	56 987.2	137.5	0.0091	29 431.9	268.3	6.3	6 273.8
10 910.9		0.0078	286 136.2	2 233.9		10 910.9	-258.7		13 144.8
Taiwan									
156.5		0.0078	18 754.2	146.4	-0.0112	2 387.3	-26.8	-25.1	251.0
2 580.5		0.0483	68 499.6	2 967.9	-0.0836	10 779.4	-901.8	-1 036.6	3 610.5
4 482.4		0.0095	141 895.1	1 840.0	0.0857	8 998.0	766.3	232.2	6 778.8
8 080.7		0.0283	56 987.2	1 613.3	0.0091	40 573.5	368.9	73.9	10 137.7
15 250.0		0.0193	286 136.2	5 523.0		15 250.0	208.0		20 779.0
España									
159.8		-0.0002	18 754.2	-4.6	-0.0112	2 438.8	-27.4	0.8	128.6
1 201.8		-0.0003	68 499.6	-18.9	-0.0836	5 020.1	-419.7	6.6	769.7
301.7		-0.0001	141 895.1	-14.2	0.0857	608.4	52.2	-2.5	387.2
1 214.7		-0.0097	56 987.2	-552.8	0.0091	6 099.1	55.6	-25.3	692.2
2 878.0		-0.0033	286 136.2	-950.3		2 878.1	-339.4		1 927.7

FUENTE: Misma del Cuadro 3.

Otros casos notables son las ganancias para maquinaria y equipo de transporte en el caso de Corea, y el de manufacturas básicas para Taiwan.

Con base en las cifras de 1986, año terminal de la información utilizada, un aumento de 1% en la cuota mexicana de mercado en las importaciones de manufacturas de Estados Unidos elevaría sus exportaciones industriales en cerca de 3 mil millones de dólares o en alrededor de 30%. Este tipo de ejercicios no necesariamente deben ser sólo especulativos. Significan que, aun con recesión en la economía norteamericana, las exportaciones podrían crecer si se am-

plía la participación de México en el mercado norteamericano. Puesto en otros términos, las estimaciones del crecimiento del producto potencial estadounidense son de 30% al año; si la economía mexicana tiene como meta incrementar sus exportaciones a un ritmo significativo y superior a la barrera de 3%, está obligada a alcanzar una mayor penetración de mercado. Esto es posible en principio, pues su participación actual resulta relativamente baja, cercana a 3.5%, lo cual le permitiría avanzar sin saturar el mercado.

La penetración de un mercado de tamaño dado ocurre a costa de los fabricantes nacionales, otros productores de paí-

ses industrializados o de competidores de otras economías en desarrollo, entre las cuales sobresalen por la rivalidad potencial las economías semindustrializadas. Al nivel de agregación de división industrial, las ganancias en penetración de los países seleccionados tuvieron lugar a expensas de los productores de otras economías industrializadas por la forma de medición utilizada. Sin embargo, implícitamente el aumento en la demanda de importación captura, en parte, el retroceso de los fabricantes estadounidenses en su propio terreno.

Ello no excluye una fuerte rivalidad entre economías semindustrializadas por ampliar sus cuotas en diferentes segmentos de mercado. De hecho, la contraparte de aumentar cuotas en unos casos es el retroceso en otros, como lo ejemplifica España. Fuera de este país, México registra la otra pérdida de penetración de mercado, respecto de manufacturas misceláneas. Esto se debe al nivel de agregación del análisis presentado. A niveles más desagregados, varios de los países en estudio pierden en múltiples líneas de producción. En términos más generales hay variaciones —ganancias o pérdidas— en las cuotas de mercado por rivalidad entre las distintas economías de reciente industrialización.

Desde el punto de vista de la economía mexicana, la fuerte competencia por penetrar en el mercado norteamericano se ejemplifica con los siguientes rubros: *i*) productos químicos, en el que Brasil disputa, sobre todo, mercados de químicos inorgánicos polímeros; *ii*) manufacturas básicas, división en la que destaca la competencia con Corea en fibras de lana y alfarería —donde México retrocede—, pero la competencia resulta especialmente aguda en láminas y moldes de hierro y acero, así como en tubos y pipas; *iii*) maquinaria y equipo, división donde se desarrolla la máxima rivalidad y donde todas las economías seleccionadas han ampliado su capacidad productiva, registrándose una aguda concurrencia en motores de combustión interna, equipo manual, máquinas de oficina, receptores de radio y TV, equipo de telecomunicaciones, válvulas, vehículos de motor y partes de automóviles; *iv*) manufacturas misceláneas, respecto de la cual Taiwan y Corea desplazaron en gran parte a las exportaciones mexicanas, así como en equipo de calefacción y plomería, artículos de viaje, ropa femenina y tejido y calzado.

El tercer efecto considerado en el análisis de PRCM es el patrón de especialización de exportaciones que repercute de forma mixta en el grupo de países seleccionados, según los resultados del Cuadro 4. En balance, el papel de la especialización de las exportaciones resulta favorecedor para México y Taiwan, y contraproducente para Brasil, Corea y España. Este saldo proviene del peso relativo del sector de manufacturas básicas en comparación con el que presenta maquinaria y equipo de transporte en el punto de partida. Mientras mayor fuera la participación de manufacturas básicas, más grande es el efecto adverso del patrón de especialización.

Esta lógica se revela con mayor claridad si se compara México con Corea. México tenía una estructura de exportaciones orientada a maquinaria y equipo, mientras que en Corea la distribución se sustentaba proporcionalmente más en manufacturas básicas. La fuerza de esta situación puede

apreciarse examinando con mayor detalle sus implicaciones. La inercia del crecimiento del total de importaciones norteamericanas —representadas aquí como comercio mundial por ser el abastecimiento de todo el mundo a Estados Unidos— elevó las exportaciones de manufacturas básicas de Corea por encima de lo que efectivamente ocurrió (efecto total). La razón de esta disminución constituye el efecto adverso por desviarse la demanda hacia otros bienes, de tal manera que el efecto especialización es muy negativo. De hecho, el balance no resulta tan desfavorable debido al esfuerzo exportador de los coreanos que incrementó su penetración de mercado en este rubro. Lo opuesto se observa para la división de economía mexicana. Estas exportaciones cobran particular impulso por el factor de arrastre de la demanda internacional que crece rápidamente para esta línea de bienes. La ganancia adicional proveniente del patrón de especialización se añade a la penetración de mercado, presentando un panorama global promisorio para estas exportaciones.

Es útil abundar en este punto. México y Corea conquistan una mayor cuota del mercado de maquinaria y equipo durante el periodo de referencia en magnitudes similares. Sin embargo, la base de partida de México era superior, por lo cual el efecto de arrastre de la orientación del mercado es casi el doble para México con respecto a Corea.

Al recapitular acerca de la imagen de conjunto que proporciona este análisis conviene subrayar que la penetración de mercado de los países seleccionados ocurre en alto grado a costa de los países industrializados, tanto en forma global como hacia el interior de todas las divisiones industriales. No obstante, hay también pérdidas o ganancias de cuotas de mercado por la rivalidad entre economías semindustrializadas en varias divisiones industriales, particularmente en segmentos productivos específicos.

El ejercicio efectuado muestra la magnitud relativa de los diferentes efectos. El efecto preponderante es el choque de la expansión de la demanda por importaciones. Sistemáticamente, este canal estimula en mayor grado a la actividad exportadora para todos los países seleccionados y para todas las divisiones industriales. Más de la mitad del crecimiento de las exportaciones se debe a la expansión del mercado, aunque en parte incorpora el retroceso de los fabricantes estadounidenses en su propio mercado frente a las importaciones.

En general, el segundo efecto más importante lo constituye la penetración de mercado asociada con la competitividad de los exportadores. No obstante, su peso relativamente menor en el margen, las variaciones que induce son apreciables, como se discutió líneas arriba, sobre todo en la esfera de divisiones industriales particulares; con mayor desagregación es probable que dichos efectos sean superiores en líneas de producción más específicas. En tercer lugar de dimensión se encuentra el factor especialización.

Estos resultados coinciden con las estimaciones del comportamiento de exportaciones realizado mediante otras técnicas de análisis. Sólidos estudios (realizados con cuidado para corregir por diferentes tipos de distorsiones) encuentran que el choque de la demanda que opera mediante la elasti-

CUADRO 5. Tipo de cambio real efectivo, países competidores de México

(Números-índice-base: Promedio 1980-1982)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela	Hong Kong	Indonesia	Corea	Malasia	Filipinas	Singapur	Taiwan	Israel	Turquía
1983	71.6	86.0	89.3	104.9	79.0	98.5	117.3	95.0	96.2	97.60	113.90	96.1	101.80	94.60	120.80	94.20
1984	80.2	85.7	90.1	99.6	91.9	105.8	85.9	99.5	96.0	96.50	119.70	107.9	102.50	97.10	119.50	89.60
1985	71.0	84.8	79.5	85.3	90.4	96.5	92.7	103.3	93.7	88.70	115.70	114.1	95.20	94.30	106.50	88.80
1986	60.8	74.2	68.4	67.4	65.0	96.3	85.4	93.2	70.6	82.00	94.00	89.7	79.80	88.30	100.70	70.50
1987	53.3	73.5	65.1	63.0	66.7	107.6	60.1	89.2	53.9	83.90	87.90	86.4	73.30	93.40	97.10	62.50
1987																
Junio	53.5	75.2	65.4	62.7	64.9	109.2	61.7	90.4	53.9	84.80	88.70	86.0	73.30	94.60	96.70	62.80
Julio	53.3	72.9	65.6	63.9	68.2	115.0	63.6	89.8	55.2	86.40	88.60	68.4	73.90	95.80	98.50	62.90
Agosto	54.6	71.1	66.1	63.5	69.6	119.9	64.3	89.4	55.1	86.00	88.40	88.2	74.20	97.40	99.60	63.10
Septiembre	53.5	71.0	65.3	62.7	71.5	121.1	64.5	90.2	54.0	85.00	88.32	87.0	73.50	97.40	99.70	61.60
Octubre	53.8	73.3	64.2	62.1	73.6	119.9	64.9	89.9	54.3	85.70	87.00	89.1	73.00	98.10	100.40	60.70
Noviembre	49.2	73.9	61.6	60.4	73.5	104.8	64.2	89.0	52.8	85.30	84.80	87.3	72.00	94.80	99.20	58.60
Diciembre	49.0	74.7	61.3	60.0	67.2	80.1	63.3	87.1	51.1	84.30	82.70	87.8	70.10	95.90	98.90	62.30
1988																
Enero	49.3	76.9	59.1	61.6	72.6	76.5	62.9	85.7	51.0	85.30	81.40	87.5	70.00	95.50	100.10	62.80
Febrero	50.9	78.0	60.7	62.7	79.1	86.0	63.8	85.9	51.7	88.10	81.10	87.6	70.80	96.30	101.30	63.50
Marzo	51.6	76.7	62.4	61.4	80.1	104.1	63.6	86.6	50.9	89.00	80.40	85.4	68.90	95.00	101.80	64.20
Abril	52.2	78.1	63.0	60.1	79.7	121.4	63.3	86.6	50.6	89.20	79.90	85.3	69.00	94.60	102.40	65.00
Mayo	55.1	78.0	59.5	59.7	80.4	131.8	63.7	88.5	51.1	90.30	79.80	87.3	69.40	93.10	103.80	64.70

FUENTE: Morgan Guaranty Institute Company.

cidad ingreso es típicamente el factor de mayor choque relativo en las funciones de demanda de exportaciones¹¹ Esto es más acentuado en el caso particular del grupo de exportaciones industriales examinado en este trabajo.

La misma conclusión general se aplica a México. En una reseña (de cobertura restringida) se encuentra que la mayoría de las estimaciones de la elasticidad-ingreso de las exportaciones no petroleras de México —que son predominantemente manufacturas— es cercana o incluso muy superior a 2, representando entonces el elemento dominante del comportamiento de la demanda por exportaciones.¹²

Los altos valores obtenidos se deben en parte a que los ejercicios de regresión citados no distinguen entre expansión del mercado y variación en la cuota del mercado —como se ha mencionado anteriormente. Las exportaciones pueden incrementarse aun sin crecimiento económico en Estados Unidos si México amplía su cuota de mercado.

Para propósito de evaluar el significado de los resultados obtenidos en el presente ensayo, es de notar que entre estos dos primeros efectos —el de expansión de la demanda y el de penetración de mercado— hay una diferencia cualitativa básica. La expansión global del mercado constituye un dato para todos los exportadores considerados fuera del alcance de sus instrumentos de política económica. Por el contrario, la competitividad resulta el objeto natural de los instrumentos de política económica, y a menudo todo el paquete de medidas gubernamentales se orienta a su incremento.

La competitividad responde a un conjunto complejo de factores que interactúan entre sí. Sin ánimo de ser exhaustivos, entre ellos encontramos el monto y la calidad de la inversión, la incorporación del progreso técnico, el grado de división del trabajo, el tamaño y dinamismo del mercado y los procesos de aprendizaje. Estos factores de largo plazo se yuxtaponen en el tiempo con elementos coyunturales, y, de importancia decisiva, con las medidas de política económica. Entre el conjunto de instrumentos de política para fomentar la competitividad destaca el régimen y la política del tipo de cambio, aunque no necesariamente es la más importante en un horizonte de mediano y largo plazo.

El Cuadro 5 permite contar con algunos elementos adicionales de juicio para evaluar los resultados del análisis comparativo del desempeño de las exportaciones de manufacturas realizado con anterioridad. En él se reporta el valor del tipo de cambio real de los principales competidores de México.

Uno de los rasgos notables de la década de los años ochenta es la oscilación continua y sustancial de los tipos de cambio en la gran mayoría de los países en desarrollo surgida en parte de los desequilibrios de las naciones industrializadas. Sin embargo, como puede observarse en el cuadro aludido, las fluctuaciones son *comparativamente* bajas. Esto se puede apreciar examinando la evolución del tipo de cambio real de

las dos naciones de elevada deuda que se han considerado: Brasil y México. En ambas economías, el tipo de cambio se ha devaluado con fuerza entre 1980-1982 y 1988. No obstante la intensa depreciación real en términos absolutos dentro de cada economía, su magnitud relativa al otro es menor en grado significativo. Lo cual indica que las ganancias vía periodo son importantes para muchos países que tratan simultáneamente de ganar competitividad por este medio presionados por su situación deudora y por los organismos financieros internacionales que hacen permanente hincapié en la ruta de orientación al exterior como con el de superación de sus desequilibrios.

Un tercer rasgo notable del cuadro lo constituyen las inferencias que posibilitan realizar derivaciones acerca de la política cambiaria de las economías del Sureste Asiático. Como puese verse, tanto Corea como Taiwan adoptan una política consistente en mantener competitivas sus exportaciones sin permitir fluctuaciones notables en el tipo de cambio. En Taiwan se privilegió la estabilidad, en tanto que en Corea se instituyó una política agresiva de subvaluación para promover sus mercancías de exportación.

La prioridad de fomentar las exportaciones se puede ponderar en mejor forma si se considera que en 1987 ambas economías tenían sustanciales excedentes en sus cuentas corrientes de la balanza de pagos. En ese año, Corea acumuló cerca de 10 mil millones de dólares de superávit, mientras que Taiwan registró la impresionante cifra de 18 mil millones de dólares.¹³

V. CONCLUSIONES

Los resultados del ejercicio llevado a cabo son interesantes y proporcionan una serie de rasgos de importancia para conocer el desempeño de las exportaciones de manufacturas mexicanas. En primer lugar, Estados Unidos ha sido la economía más dinámica respecto de importaciones, considerando el universo de las economías altamente industrializadas. Dado que constituye el principal mercado de destino para México, este es un hecho afortunado. La economía norteamericana ha representado un factor de estímulo superior al que hubiera correspondido a otra de las economías desarrolladas.

Por su parte, el cambio en la composición de las exportaciones de manufacturas mexicanas en las dos décadas recién pasadas ha sido positivo en la medida que permite acoplarse con las tendencias del mercado mundial.

Estos dos factores positivos, orientación hacia la economía estadounidense y transformación de la composición del comercio hacia maquinaria y equipo, no son exclusivos de México: constituyen características compartidas por las economías semindustrializadas del Sureste Asiático, y, en particular, por Corea y Taiwan. Compartir estas características representa un importante reto para las exportaciones mexicanas.

¹¹ Un estudio comprensivo realizado muy rigurosamente para los mayores países importadores y diferentes tipos de bienes se encuentran en J. Márquez, (1987).

¹² Una síntesis de diversas estimaciones, sin ser completa, está en R. Peñaloza, (1988).

¹³ Datos de la OCDE (1988), p. 61.

La expansión de las exportaciones de los países en desarrollo no ha enfrentado, en el periodo de análisis, un límite establecido por el tamaño de su principal mercado de destino, ni aparentemente por las barreras no arancelarias. Ello no implica que las medidas neoproteccionistas no sean obstáculos serios; significa que no han sido un determinante negativo fundamental. En parte ello se debe a la propia diversificación de las exportaciones de las economías en vía de desarrollo. De cualquier manera no se han presentado, al menos todavía, los impedimentos sugeridos por interpretaciones extremas de los componentes de la falacia de la composición.

La expansión de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo se ha efectuado parcialmente a costa de los exportadores de las economías industrializadas. Aunque no se han tenido en cuenta explícitamente en este trabajo, esto ha sucedido también a expensas de la reducción del mercado interno a los fabricantes estadounidenses. Los países en desarrollo han ganado terreno en todas las divisiones industriales. Sin embargo, dentro de cada división industrial se presenta una fuerte rivalidad entre economías semindustrializadas con las consecuentes variaciones en la cuota de mercado de cada uno de ellos. La aguda competencia existente entre los países de reciente industrialización a niveles más desagregados se manifiesta en comercio intraindustrial, lo cual transforma la competencia directa en la medida en que se basa en productos diferenciados. No obstante, de persistir el acelerado crecimiento de las exportaciones se pueden presentar los peligros anunciados en la falacia de la composición, asociados con la generalización del modelo exportador como ruta de desarrollo.

El principal factor de impulso a las exportaciones industriales ha sido aparentemente el crecimiento del mercado. Aun así, las ganancias adicionales atribuibles a la competitividad son altamente significativas. Sobre todo, constituyen la dimensión más influyente, en principio, por los gobiernos de las economías exportadoras. En este sentido cabe señalar que, en múltiples casos, las industrias de exportación han sido fomentadas de manera selectiva, empleando paquetes integrales de apoyo o por conductos específicos, ya sea financieros o fiscales. Ejemplos de esta práctica están muy documentados para Corea y Brasil, entre otros países. Los instrumentos de fomento se aplican al margen de la pertenencia al GATT. Esta línea de acción, analizada en los textos de teoría económica como política comercial estratégica, es una dimensión que ha sido subutilizada en México, y que convendría valorar con cuidado para no caer tampoco en subsidios indiscriminados con el riesgo de generar sanciones externas por prácticas comerciales vedadas explícitamente en acuerdos internacionales asignados por el país. De cualquier manera, la política cambiaría congruente y predecible parece ser un instrumento fundamental, aunque no único ni suficiente.

En el futuro cercano es probable el incremento de la competitividad de México si se revalúan las monedas de sus competidores del Sureste Asiático. Ello se posibilita por la presión

que ejerce el gobierno norteamericano, pues corregir el déficit comercial estadounidense implica la reducción de los superávits de esa región del mundo. Fundamentalmente, la acumulación de excedentes en cuenta corriente hacen este desenlace inevitable.

Aunque estas acciones representarían una ventaja para México, esto no puede conducir a la pasividad. La fuerte competencia entre economías semindustrializadas lo impide. Sin embargo, hay mejores rutas para ganar competitividad por medio del control salarial. Estas son por la vía de incrementos en productividad mediante procesos de aprendizaje e incorporación de progreso técnico asociados con la inversión y el aprovechamiento del tamaño del mercado, las cuales constituyen rutas frustradas por una permanente política salarial restrictiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Mundial (1988), *Informe sobre el desarrollo mundial 1987*, dedicado a industrialización y comercio exterior.
- Cline, William (1982), "Can the East Asian Export Model of Development be Generalized", *World Development*, vol. 10, núm. 2.
- Drucker, O. (1986), "The Changing World Economy", *Foreign Affairs*, otoño.
- Krugman, P., y G. Matsopoulos (1987), "The Problem of US Competitiveness in Manufacturing", *New England Economic Review*, enero-febrero.
- Magee, S. (1975), "An Expository Note on Constant Market-Share" en D. Kenen (comp.), *International Trade and Finance: Frontiers for Research*, CUP.
- Márquez, J. (1987), "Cyclical and Secular Trade Elasticities: An application to Exports of Developing Countries", *International Finance Division Federal Reserve Board*, mimeo.
- Morgan Guaranty (1987), *World Financial Markets*, enero.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (1988), *Economic Outlook*, núm. 43, junio.
- Peñalosa, R. (1988), "Elasticidad de la demanda de las exportaciones. La experiencia mexicana", *Comercio exterior*, mayo.
- Entre las aplicaciones del método empleado al caso de México están:
- Cervantes, J., y A. Galicia (1987), "Fuentes de crecimiento de las exportaciones de México y otros países en desarrollo de industrialización creciente", *Boletín de Economía Internacional*, Banco de México, abril-junio.
- Sánchez, A., E. Morales y M. T. Jiménez (1987), "El crecimiento de las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano: una aplicación del PCRM", *Boletín de Economía Internacional*, Banco de México, enero-febrero.
- Schatán, C. (1984), "México y la pugna por nuevos mercados de exportación", *Economía Mexicana*, núm. 6, CIDE.