

MÉXICO Y LA PUGNA POR NUEVOS MERCADOS DE EXPORTACIÓN

Claudia Schatan Pérez

Actualmente, los países que han logrado un superávit en su balanza comercial a costa de una mayor caída en sus importaciones que en sus exportaciones —situación de muchos países semindustrializados— no están menos preocupados por su capacidad de conquistar nuevos mercados internacionales que aquellos, como Estados Unidos, que han manifestado altos déficit comerciales simultáneamente a una pérdida de su participación exportadora.

Independientemente de los superávits en sus balanzas comerciales, el primer grupo de países —entre los que se encuentra México— necesita aumentar sus exportaciones mundiales por la creciente necesidad de divisas requeridas para pagar los altos servicios de sus deudas internacionales. Esto se complica porque el segundo conjunto de países, encabezados por Estados Unidos busca saldar sus balanzas comerciales justamente reduciendo sus importaciones, mediante una serie de medidas proteccionistas y tomando una posición agresiva como exportadores.

Por otra parte, dada la fuerte caída de las tasas de crecimiento de las exportaciones mundiales —de 8.7%, promedio anual entre 1967 y 1976, a 3.7% entre 1977 y 1984,¹ mayor aún que la caída de la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto (PNB) mundial (de 4.4% a 2.7%, respectivamente)—, un mejor desempeño en el mercado internacional no puede provenir de un crecimiento general de la demanda, sino de la conquista de una mayor cuota de mercado a costa de otros países competidores.

Considerando el contexto anterior, resulta de especial interés revisar los factores —distintos a la demanda mundial global— que han influido sobre el avance o retroceso de las exportaciones de ciertos países en el mercado mundial y las perspectivas futuras de su desempeño.

Para México, este tema adquiere una gran relevancia en momentos en que se espera que el aumento de las exportaciones permita superar la tradicional limitación impuesta por el déficit comercial conjuntamente con las restricciones de

crédito internacional en años recientes sobre el desarrollo.² Aún más: el desglose de las determinantes de las variaciones de la participación mundial de las exportaciones mexicanas —propósito del presente trabajo— resulta básico si se pretende evaluar el posible éxito o fracaso de las políticas económicas destinadas específicamente al estímulo de tales exportaciones.

Frecuentemente, cuando se aborda el tema del desempeño de México en el mercado internacional se hace especial hincapié en el impacto que sobre sus exportaciones tiene el tipo de cambio y su efecto sobre precios relativos, niveles de actividad económica mundial, política de promoción de exportaciones, etc.³ Sin embargo, son escasos los estudios, al menos para países en desarrollo, que tratan los aspectos de composición y dinámica de la demanda con que se enfrentan esos países. Es decir, al buscar explicaciones de la evolución de las exportaciones no se ha prestado suficiente atención a la capacidad del país en cuestión para adaptar sus exportaciones a una demanda mundial cambiante. Las políticas económicas y comerciales también han ignorado, hasta cierto punto, estos aspectos. El análisis desagregado de demanda de exportaciones puede ser sugerente en relación con posibles medidas complementarias a las políticas recientes centradas en el manejo del tipo de cambio y la apertura del comercio internacional, cuya finalidad ha sido aumentar, vía competitividad de precios, las exportaciones mexicanas.

Dado que México efectivamente ha perdido participación en el mercado mundial no petrolero durante las últimas dos décadas, es interesante observar cuánto ha influido sobre este fenómeno el tipo de productos y los países a los que se

² De acuerdo con el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, en este último año se deberán cubrir más de 50% de las importaciones manufactureras mediante exportaciones del mismo tipo, en contraste con el 25% en 1980.

³ Una estimación reciente de funciones de exportaciones para México se encuentra en el trabajo de J. Salas y J. J. Sidaoui, "Evolución y Perspectivas de las Exportaciones de Manufacturas", *El Trimestre Económico*, vol. L, núm. 200.

¹ FMI, *World Economic Outlook*, 1984.

exporta. Si los socios de este país han contado con una lenta expansión de sus mercados en relación con el promedio mundial o si sus exportaciones han estado sesgadas hacia productos cuya demanda se ha estancado, entonces México habrá enfrentado una limitante natural para el crecimiento de sus exportaciones. En estos casos, la caída en su participación en las exportaciones mundiales puede haber sido en alguna medida ajena a factores de competitividad.

Es decir, la interrogante es: ¿México ha perdido participación en el comercio mundial debido a que no produce los bienes de "punta" y porque no dirige sus productos a los mercados más dinámicos o porque en su propio terreno es poco competitivo? Esclarecer este punto puede ayudar a vislumbrar las perspectivas futuras de la participación de México en el mercado internacional.

Con el fin de ver si los mismos factores que han implicado un retroceso para México explican el éxito exportador de otros países, será interesante también contrastar los resultados obtenidos para México con los de Japón, que muestran un aumento en su cuota de mercado mundial.

METODOLOGÍA

El análisis de "la participación constante en el mercado"⁴ es útil para el análisis que necesitamos desarrollar. Este método intenta explicar las causas de una posible diferencia entre la evolución real de las exportaciones de un país y el valor que éstas hubieran alcanzado de haber tenido la misma tasa de crecimiento mundial de las exportaciones o, lo que es igual, si hubiera conservado su participación en el mercado internacional en un periodo determinado.

Es decir,

$$\hat{X}_{tk} = (1 + g_w) X_{0k}$$

Donde

X_{0k} = valor de las exportaciones del país k en el año inicial (0).

\hat{X}_{tk} = valor hipotético de exportaciones del país k en el año final (t), de haber adoptado la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales en el periodo estudiado.

g_w = tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales.

Si $\hat{X}_{tk} = X_{tk}$, donde X_{tk} es el valor real de las exportaciones del país k en el año t , esto significa que la participación del país k no se alteró en el periodo estudiado. Si por

el contrario, $\hat{X}_{tk} \neq X_{tk}$, entonces, esto refleja un cambio en el peso de las exportaciones del país k en las mundiales. Existen tres explicaciones del cambio de la participación de un país en el comercio internacional: 1) la tasa de crecimiento de las exportaciones de los productos en que se especializa el país en cuestión tiene un dinamismo distinto al promedio mundial; 2) la demanda proveniente de los países importadores por las exportaciones del país estudiado crece a una tasa diferente de la mundial, y 3) el resto de los factores explicativos que se refieren principalmente a los relacionados a la competitividad, entre otros.

1) Efecto Composición del Producto

Este efecto mide la pérdida o ganancia en la participación de las exportaciones del país estudiado originado en su concentración en productos de exportación de dinámica diferente a la media internacional. Este efecto se observa en la siguiente diferencia.

$$(1) \quad (1 + g_w^i) X_{0k}^i - (1 + g_w) X_{0k}$$

en que i es el tipo de producto exportado.

El primer término es el valor hipotético que hubieran tenido las exportaciones del país estudiado (k) si cada categoría exportada hubiera crecido a la tasa en que lo hicieron ese tipo de exportaciones a nivel mundial. El segundo término indica el valor que hubieran alcanzado las exportaciones del país k , de haber crecido a la tasa de las exportaciones mundiales, sin distinción del tipo de producto. Si la diferencia referida resulta tener signo negativo significa que la especialización en la venta a nivel internacional por parte del país en cuestión se concentra en productos de bajo dinamismo internacional, pues las tasas de crecimiento g_w^i , dada la composición del producto de las exportaciones de k , imprimen una menor dinámica que la mundial. Si, por el contrario, la referida diferencia resultara positiva, el país estudiado estaría especializándose en sectores de punta de las exportaciones mundiales y superaría el desempeño a nivel mundial de las mismas.

2) Efecto Crecimiento Diferenciado de Mercados

Esta parte del análisis explica los cambios experimentados por un país en la participación en las exportaciones mundiales que se originan en las características de sus mercados de destino. El efecto se mide de la siguiente manera:

$$(2) \quad (1 + g_w^{ij}) X_{0k}^{ij} - (1 + g_w^i) X_{0k}^i$$

donde g_w^{ij} es la tasa de crecimiento de las exportaciones del producto i al país j a nivel mundial; X_{0k}^{ij} es el valor de exportaciones del país k del producto i al país j en el año base.

⁴ Una exposición detallada de esta metodología se encuentra, entre otros, en E. E. Leamer y R. M. Stern, *Quantitative International Economics*, Allyn & Bacon Inc., 1970; y A. P. Thirlwall, *Balance of Payments Theory and the U. K. Experience*, Macmillan Press, 1980.

El primer término de la diferencia expresa el valor que hubieran tenido las exportaciones totales del país estudiado si las exportaciones de cada producto a cada región de destino hubieran crecido a la misma tasa en que lo hicieron a nivel mundial a las mismas regiones ese tipo de exportaciones. El segundo término es equivalente al primero de la diferencia descrita para el efecto composición del producto (1). Si la diferencia aquí explicada es negativa, esto indica que la forma en que el país distribuye sus exportaciones por destino afecta negativamente su participación en el mercado mundial justamente por el poco dinamismo que presentan sus clientes comerciales. Si la diferencia es positiva, esto indica que las exportaciones se concentran en los mercados más dinámicos.

3) El Residuo

Recoge toda la variación de la participación en el mercado mundial del país k no explicado por (1) el efecto composición del producto y (2) el efecto diferenciado de mercados.

Aunque el residuo generalmente se identifica con el efecto de competitividad, éste, por un lado, debe ser entendido en un sentido muy amplio, abarcando tanto precios relativos como aquellos de orden cualitativo (calidad del producto, agilidad en el transporte, puntualidad en la entrega, etc.), así como elementos relacionados con la oferta; es decir, el residuo también reflejaría la flexibilidad para ampliar la planta productiva, a medida que se expande la economía. Si la oferta no es elástica, el crecimiento se traducirá en una caída en la proporción del PIB exportado, explicando parte de un posible efecto negativo del residuo, conjuntamente con los efectos del tipo de cambio y otros.

Sin embargo, hay que señalar que al concentrarse en la composición de la demanda, esta metodología presenta, entre otros problemas, el no analizar el impacto de la demanda mundial en su conjunto sobre la evolución —en términos absolutos— de las exportaciones de la región estudiada. Para ese tipo de análisis es más apropiada la construcción de una función de exportaciones en que la demanda mundial sea una de las variables explicativas. Sin embargo, esas funciones no incorporan en su explicación el impacto de la estructura y tipo de demanda internacional, elemento que generalmente queda oculto junto con otros en una variable residual. De ahí que resulte interesante el presente análisis, aunque también implique dejar en una nebulosa algunos de los factores que influyen sobre el desempeño de las exportaciones.

Otra limitación del análisis es la imposibilidad de lograr la desagregación necesaria de exportaciones, tanto por el mercado de destino como por el tipo de producto para llegar a conclusiones terminantes. Así, por ejemplo, puede atribuírsele a un país el haber perdido mercados internacionales por haber concentrado sus ventas al exterior en una categoría de productos con poca dinámica de importaciones a nivel internacional. Sin embargo, si esa categoría agrupa un

gran número de bienes para los que existe una tasa de crecimiento de la demanda mundial muy heterogénea, puede ocurrir que el país en cuestión se especialice precisamente en las exportaciones más dinámicas dentro del conjunto. En este caso, debido a la insuficiente desagregación, podrá llegarse a conclusiones erróneas acerca de los motivos de la pérdida de mercados. Lo mismo podría argumentarse en relación con las exportaciones dirigidas a grandes agrupaciones de países, cuyas demandas de importaciones difieren mucho entre sí. En el presente ejercicio hay un mayor peligro de incurrir en el primer tipo de error que en el segundo, pues sólo fue posible desglosar las exportaciones en seis categorías de productos (véase Apéndice), mientras se trabajó con 16 regiones de destino de la misma.

LOS RESULTADOS

México, como se aprecia en el Cuadro 1, redujo su participación en el mercado mundial no petrolero de 0.40% en 1973 a 0.33% en 1980. Si hubiera mantenido su participación de 1973 en 1980, México hubiera podido exportar 21% adicional en este último año. Es importante señalar que este retroceso es atribuible principalmente a los productos no manufacturados, excluido el petróleo, pues los manufacturados lograron mantener su participación (Cuadro 1).

Es interesante comparar el caso de México con uno tan diferente como el de Japón, el cual mostró un apreciable éxito en su estrategia comercial, aumentando su participación como exportador. De hecho, Japón exportó 16% más de lo que hubiera necesitado para mantener su cuota de mercado de 1973.

La pérdida, que México sufrió en el mercado mundial se explica en 29.6% por su concentración en la exportación de productos de bajo dinamismo (Cuadro 5), es decir por el efecto composición del producto. En el Cuadro 3 (columna final) puede apreciarse que más de 60% de las exportaciones mexicanas consistían en 1973 en productos de los dos sectores que registraron el menor crecimiento de demanda de importaciones en el periodo 1973-1980 a nivel mundial (alimentos, bebidas y tabaco; y materias primas no petroleras).*

Hay que notar, sin embargo, que la metodología utilizada, al suponer constante la composición de las exportaciones en el periodo estudiado, puede estar exagerando la pérdida de mercados por parte de México explicada por la estructura de esas exportaciones. En realidad, México hizo un esfuerzo diversificador entre 1973 y 1980, con lo cual aumentó el peso de las exportaciones de productos químicos, y sobre todo de maquinaria (que incluye automotriz), en el total de exportaciones no petroleras.

Si consideramos esta diversificación, se reduce el efecto negativo de la composición del producto de 302 a 210 millo-

* Véase el Cuadro 2, columna final, los valores de g_w^0 , l_j y g_w^2 , $4j$ en relación con resto de los g_w^{1j} .

CUADRO 1

Participación de México y Japón en las exportaciones mundiales no petroleras

Año	I - a Totales no Petroleras					I - b Manufactureras				
	(1) ¹ Mundiales (millones de dólares)	(2) ² México (millones de dólares)	2/1 (porcentaje)	(3) ³ Japón (millones de dólares)	3/1 (porcentaje)	(4) Mundiales (millones de dólares)	(5) ⁵ México (millones de dólares)	5/4 (porcentaje)	(6) Japón (millones de dólares)	6/4 (porcentaje)
1973	490 858	1 972	0.40	36 388	7.4	363 510	740	0.20	34 900	9.60
1980	1 468 669	4 877	0.33	129 434	8.8	1 143 858	2 179	0.19	124 597	10.89
1980 ⁴	1 468 669	5 896	0.40	108 682	7.4	1 143 858	2 288	0.20	109 810	9.60

¹ Estos datos son entre 1 y 2% inferiores a las mundiales totales. Aquí se incluyeron sólo exportaciones mundiales que la ONU ubica por sector de origen y país de destino.

² Las exportaciones de México son 2.5% inferiores a las totales no petroleras por no haberse podido distribuir todas las exportaciones por origen y destino.

³ Las exportaciones japonesas son alrededor de 1% inferiores a las totales registradas por ese país por las mismas razones que las señaladas en las notas 1 y 2.

⁴ Valor de exportaciones si se hubiera mantenido constante la participación de los países estudiados en el mercado mundial.

⁵ El monto de exportaciones en la categoría de manufacturas no coincide con las cifras del Banco de México, pues en estas últimas se incluye alimentos, bebidas y tabaco, no considerado como manufacturas en la clasificación CUCI utilizada por la ONU. La fuente tanto para 1973 y 1980 en este caso se tomó de Banco de México, pues la clasificación de bienes en la categoría de manufacturados y no manufacturados no coincide con la del Banco de Comercio Exterior. Por lo tanto, el Cuadro 1-b debería ser considerado sólo como aproximación general.

Fuente: ONU, *Statistical Yearbook*, 1975 y 1981; Banco de Comercio Exterior, *Anuario de Comercio Exterior 1972-1973*, México; Banco de México, *Informe Anual*, varios números.

CUADRO 2

Exportaciones mundiales por regiones y productos (en millones de dólares)

Hacia ¹ XS del Mundo	CEE	AELC	Otros Países europeos	EUA	Canadá	Japón	Australia Nueva Zelandia	ALALC (ALADI)	Resto de América	Sud- África	Resto de África	Medio Oriente	Otros Países de Asia	Asia Central	Oceanía	COMECON	Total (distri- buido) ²
1973 (0, 1)*	31 670	3 800	2 290	8 680	1 660	5 570	420	2 340	1 240	160	2 810	1 800	5 480	1 030	230	6 510	75 700
1980 (0, 1)	75 393	8 740	4 797	17 288	3 213	12 695	1 150	8 348	3 974	348	12 055	11 612	12 996	3 509	606	22 385	199 109
$g_{Wj}^{0,1}$	138	130	109	99	94	128	174	257	220	118	329	545	137	239	163	243	163
1973 (2, 4)	22 280	2 700	2 100	5 200	960	10 010	610	1 170	260	200	900	640	3 950	790	51	4 830	56 651
1980 (2, 4)	50 761	7 004	5 907	10 147	2 474	19 156	1 048	3 835	1 011	568	3 627	2 783	12 104	3 632	65	11 271	135 393
$g_{Wj}^{2,4}$	128	159	181	95	158	91	72	228	289	184	303	335	206	360	27	133	139
1973 (3)	23 460	3 830	1 920	10 660	1 470	8 100	450	1 770	1 990	420	1 010	860	2 980	110	110	2 930	62 070
1980 (3)	157 086	23 779	20 060	85 714	6 343	63 714	4 035	12 249	20 328	406	7 946	10 287	35 442	518	637	19 861	468 405
$g_{Wj}^{3,j}$	570	521	945	704	331	687	797	592	922	-3	687	1 096	1 089	371	479	578	655
1973 (5)	15 130	3 730	1 660	1 270	1 120	1 620	850	2 500	840	460	1 550	1 140	3 210	460	47	3 080	38 667
1980 (5)	56 118	12 143	5 019	8 584	3 052	5 463	2 275	8 875	2 581	1 439	6 739	6 191	14 054	2 236	147	10 524	145 440
$g_{Wj}^{5,j}$	271	226	202	576	173	237	168	255	207	213	335	443	338	386	213	242	276
1973 (6, 8)	62 540	14 900	4 070	20 680	5 210	6 110	2 920	4 410	2 220	1 260	4 910	4 220	9 340	1 680	310	13 080	157 860
1980 (6, 8)	188 953	47 902	10 690	54 578	10 243	13 741	6 792	16 771	6 769	2 876	20 877	29 340	33 282	5 526	664	32 272	481 276
$g_{Wj}^{6,8,j}$	202	221	163	164	97	125	133	280	205	128	325	595	256	229	114	147	205
1973 (7)	47 340	14 130	6 020	21 860	10 520	2 750	2 960	7 880	2 860	2 140	8 780	5 620	9 680	1 310	250	17 880	161 980
1980 (7)	148 900	36 278	14 331	61 003	22 419	7 608	8 720	31 851	8 314	7 544	31 537	35 408	40 291	6 840	754	45 653	507 451
$g_{Wj}^{7,j}$	215	157	138	179	113	177	195	304	191	253	259	530	316	422	202	155	213
Total ³ 1973	178 960	39 260	16 140	57 690	19 470	26 060	7 760	18 300	7 420	4 220	18 950	13 420	31 660	5 270	888	45 390	490 858
Total 1980	520 125	112 067	40 744	151 602	41 401	58 663	19 985	69 680	22 649	12 775	74 835	85 334	112 727	21 743	2 236	122 105	1 468 669
$g_{Wj}^{i,j}$	191	185	152	163	113	125	158	280	205	203	295	536	256	312	152	169	199

¹ Véase Apéndice para explicación de agrupación de países.

² Véase Apéndice.

³ Los totales no incluyen petróleo (clasificación 3 CUCI).

* Clasificación CUCI Sector 0.1: alimentos, bebidas y tabaco; 2 y 4: materias primas, excluyendo petróleos y derivados; 3: petróleos y derivados; 5: productos químicos; 6 y 8: otros productos manufacturados; 7: maquinaria.

Fuente: ONU, *Statistical Yearbook*, 1975 y 1981.

CUADRO 3¹

Exportaciones de México al resto del mundo. 1973
(millones de dólares)

Productos	CEE	AELC	Otros países europeos	EUA	Canadá	Japón	Australia Nueva Zelanda	ALALC	Resto de América	Sudáfrica	Resto de África	Medio Oriente	Otros países de Asia	Asia	Oceanía	COMECON	Total	Estructura porcentual
0, 1	51	27	26	809	4	33	1	24	9	-	-	1	8	-	-	3	996	50.5
2 y 4	21	5	7	69	7	77	3	5	2	-	-	-	2	-	-	3	201	10.2
3	2	1	-	22	1	-	-	11	-	-	-	-	-	-	-	0	37	-
5	30	1	1	43	2	3	1	34	26	-	-	-	1	-	-	0	142	7.2
6 y 8	44	9	5	230	15	31	2	52	39	-	1	1	3	-	-	2	434	22.0
7	15	-	1	115	2	2	1	46	16	1	-	-	2	-	-	0	201	10.2
Total	163	43	40	1 288	31	146	8	172	92	1	1	2	16	-	-	8	2 011	-
Total sin petróleo	161	42	40	1 266	30	146	7	161	92	1	1	1	16	-	-	8	1 972	100.0

¹ Véase Apéndice para explicación de la construcción de este cuadro.

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, Anuario de Comercio Exterior de México, 1972, 1973, México, 1976.

CUADRO 4

Exportaciones de Japón al resto del mundo
(millones de dólares)

Exportaciones de Japón	Hacia		Otros países europeos	Sudáfrica	Canadá	EUA	Australia Nueva Zelanda	África	ALALC	Otros países de América	Medio Oriente	Otros países de Asia	Oceanía	Asia	COMECON	Total
	CEE	AELC														
(0 y 1)																
1973	120	15	20	7	39	270	30	34	2	16	21	240	23	-	2	840
1980	118	22	12	25	45	258	37	177	10	28	213	574	62	5	2	1 590
(2 y 4)																
1973	89	13	8	21	6	56	28	9	21	6	37	375	-	34	11	720
1980	205	24	10	29	13	43	37	14	34	9	80	717	1	197	84	1 504
(3)																
1973	3	-	-	1	-	18	2	-	12	1	-	54	1	-	-	92
1980	20	-	4	16	-	43	4	11	86	4	4	210	1	28	73	504
(5)																
1973	255	38	22	21	18	240	105	19	83	17	25	1 000	5	225	69	2 150
1980	700	112	65	73	77	772	282	81	228	36	244	3 010	15	598	425	6 729
(7)																
1973	2 260	840	490	320	520	5 070	600	1 980	710	800	600	3 370	77	210	335	18 200
1980	8 810	2 228	869	1 188	1 361	20 508	2 344	4 056	3 402	1 930	6 786	13 929	236	2 272	1 174	71 130
(6 y 8)																
1973	1 620	385	215	225	415	3 770	680	430	750	230	920	3 770	51	670	380	14 550
1980	6 455	1 071	423	475	935	9 676	1 348	1 600	2 137	597	5 740	12 048	85	2 398	1 712	46 738

Fuente: ONU, Statistical Yearbook, 1975 y 1981.

nes de dólares (contrayéndose también el porcentaje de la pérdida de mercado explicado por este efecto de 29.6 a 20.5% y, en consecuencia, aumenta el efecto del residuo de (13.9 a 23%). Sin embargo, la restructuración no fue suficientemente significativa para aprovechar cabalmente la dinámica de la demanda mundial, con el consiguiente retroceso de México en el mercado internacional.

Los resultados anteriores contrastan fuertemente con la experiencia de Japón en el mismo periodo, al mostrar un aumento de 7.4 a 8.8% en su participación en las exportaciones mundiales. 17.5% de esta mejoría es atribuible al hecho de que Japón se inclinó hacia las exportaciones de ma-

quinaria, electrónica y automotriz (Cuadro 4), cuya dinámica fue notable en contraste con los demás sectores no petroleros, excepto el químico (Cuadro 2). En efecto, en 1980, más de la mitad de las exportaciones japonesas consistían en productos del tipo mencionado.

El efecto de mercados aparentemente tampoco favoreció a las exportaciones mexicanas. 56.4% de la reducción en la participación en el mercado mundial por parte de México es atribuible a este efecto. En 1973, más de 85% de las exportaciones mexicanas estaban dirigidas a países cuya tasa de crecimiento de importaciones era menor a la mundial. Aunque no disponemos de cifras de destino de exportaciones no

CUADRO 5

Descomposición de la diferencia entre el valor real e hipotético de las exportaciones ¹

	<i>México</i> <i>(mill. dólares)</i>	<i>Estructura</i> <i>porcentual</i>	<i>Japón</i> <i>(mill. dólares)</i>	<i>Estructura</i> <i>porcentual</i>
Efecto composición del producto	- 302	29.6	3.775	17.5
Efecto crecimiento de mercados	- 575	56.4	11.684	54.1
Residuos	- 142	13.9	6.126	28.4
Variación				
Total	- 1 019	100.0	21.585	100.0

¹ Exportaciones no petroleras

Fuente: Cuadros 1, 2, 3 y 4

CUADRO 6

Tipo de cambio real efectivo y evolución de las exportaciones no petroleras

Año	TCRE ¹	PEM ²	<i>México</i>				<i>Japón</i>			
			PEMM	IENP	IEM	IPiBM	TCRE	PEM	IET ³	IPIBT
1970	119.36	0.44	0.14	85.9	37.1	65.3	75.3	6.8	74.3	80.8
1971	119.26	0.42	0.16	87.4	43.9	67.8	84.0	7.7	87.9	84.5
1972	119.64	0.44	0.18	100.3	52.7	74.5	87.3	7.7	93.5	91.8
1973	123.27	0.39	0.20	102.9	70.0	82.3	100.0	7.2	100.0	100.0
1974	125.50	0.41	0.23	91.7	89.6	87.5	97.8	8.3	120.5	98.8
1975	128.27	0.36	0.20	79.9	81.6	91.9	93.0	7.9	120.1	101.3
1976	98.39	0.39	0.20	93.0	87.0	96.6	93.9	8.5	145.5	106.6
1977	100.00	0.40	0.22	100.0	100.0	100.0	108.3	8.9	157.8	112.2
1978	104.92	0.39	0.22	108.5	112.9	109.8	116.3	9.1	159.0	117.8
1979	107.62	0.37	0.20	108.1	114.0	121.5	100.9	7.9	159.3	123.9
1980	111.83	0.32	0.19	100.8	113.1	130.2	115.6	8.5	186.6	130.0
1981	116.45	n/d.	n/d.	99.9	106.9	139.3	106.2	n/d.	206.3	135.2
1982	94.7	n/d.	n/d.	85.5	96.7	135.9	101.9	n/d.	201.7	139.0

Nomenclatura: TCRE: tipo de cambio real efectivo. PEM: participación en exportaciones mundiales totales. PEMM: participación de las exportaciones manufactureras en las manufacturas mundiales. IENP: índice de exportaciones no petroleras. IEM: índice de exportaciones manufactureras. IPiBM: índice del PIB manufacturero. IET: índice exportaciones totales. IPIBT: índice del PIB total.
n/d. No disponible.

¹ Cuando el índice es menor que 100, el tipo de cambio está subvaluado; cuando es mayor que 100, está sobrevaluado.

² Los porcentajes para 1973 y 1980 no concuerdan exactamente con los del Cuadro 1, pues aquéllos se calcularon con información de exportaciones mundiales distribuidas por país y producto de la ONU. Ese monto es inferior a las cifras de exportaciones mundiales totales agregadas de la misma fuente. Sin embargo, la pérdida de mercado internacional entre 1973 y 1980 es idéntica, según ambos cálculos.

³ Más de 90% de las exportaciones totales son manufacturas en Japón.

Fuente: CEPAL, *Estudio Económico para América Latina*, 1982; Banco de México, *Estadísticas Históricas de la Balanza de Pagos*, 1980, *Informe Anual*, 1981, 1982.

petroleras en México para 1980, aparentemente dicha estructura no había variado mayormente.

Nuevamente, resulta ilustrativo comparar este resultado con el de Japón. Este país mostró un fuerte crecimiento de su participación mundial en las exportaciones por el tipo de países a los que exporta. Sólo este efecto explica 54% del aumento en la cuota de Japón en el mercado internacional. En 1973, Japón ya destinaba buena parte (38.4%) de sus exportaciones a los países que durante 1973-1980 mostraron un aumento importante en su demanda de importaciones (Africa, Medio Oriente y otros países asiáticos), y al cabo de ese periodo, Japón concentraba aún más el destino de sus exportaciones en esas regiones (42%). Al mismo tiempo, perdían importancia sus clientes desarrollados de Occidente, cuyas necesidades de requerimientos importados crecían más lentamente.

En cuanto al *residuo*, éste tiene una menor relevancia que los otros dos efectos tanto para el caso de México como para el de Japón (Cuadro 5). La diferencia entre el valor hipotético de las exportaciones mexicanas, considerando la tasa de crecimiento mundial y el valor real en 1980, resultó ser de 1 019 millones de dólares, es decir, 21% más de lo que fueron en 1980. Esa diferencia —como se mencionó anteriormente— se descompone en el efecto composición del producto (1), crecimiento diferenciado de mercados (2) y el residuo (3) (Cuadro 5). El residuo en el caso de México explica 13.9% de la reducción relativa de mercado entre 1973 y 1980. Si se considera el cambio en la estructura de exportaciones en el mismo lapso, entonces se ve reducido el efecto composición del producto, y el residuo explicaría cerca de 23% del total de esa pérdida. En el caso de Japón, el residuo (6 126 millones de dólares) explica 28.4% de su avance en el mercado mundial en igual periodo.

Estos resultados son diferentes a los obtenidos por diversos estudios para algunos países europeos,⁵ en los que la composición de sus productos —que cubre un amplio espectro desde hace muchas décadas y sus mercados, también muy diversificados— no explica su menor participación en las exportaciones internacionales. En cuanto al alto valor del residuo en estos casos, al parecer es explicado más por problemas de calidad del producto que por precios relativos (factor de competitividad).

Hasta qué puntos los elementos de competitividad explican el residuo de México y Japón, es imposible medir con precisión. Sin embargo, si tomamos como indicador de competitividad el tipo de cambio real efectivo⁶ y lo vinculamos a la evolución del índice de exportaciones de los países estudiados, se puede llegar a algunas conclusiones al respecto.

En realidad, la evolución de las exportaciones en relación con el TCRE (Tipo de Cambio Real Efectivo) por lo general

tienen el sentido inverso del que se esperaría para el caso de México (Cuadro 6). Entre 1970 y 1973, se observa una sobrevaluación creciente del peso, a la vez que aumentan las exportaciones en términos reales en forma marcada. Entre 1978 y 1979 ocurre algo similar: a pesar de la sobrevaluación del peso (entre 1978 y 1979), aumentaron las exportaciones reales.

Cuando sucede lo contrario, es decir, en los años en que efectivamente la sobrevaluación creciente va acompañada de una caída en las exportaciones no petroleras, tampoco es tan obvia la influencia del factor de competitividad, pues coinciden justamente con recesiones fuertes a nivel mundial (1974 y 1980-1982).⁷ Sólo en 1976 y 1977 parece haber una coincidencia entre la tendencia del TCRE, en descenso, y una evolución positiva de las exportaciones.

No puede descartarse el que la variable de competitividad (TCRE) actúe con rezagos sobre las exportaciones y, por lo tanto, sea este fenómeno el que explique la no correspondencia entre la evolución de las exportaciones y esa variable. A pesar de ello, el hecho de que en un periodo en que privó la sobrevaluación del peso haya habido una tasa de crecimiento de exportaciones manufactureras suficiente para mantener la participación de éstas en el mercado mundial es señal de que el efecto competitividad vía precios relativos, al menos para esos productos, no es demasiado relevante.

Sin duda el elemento de competitividad adquiere mayor peso si consideramos que México, con una tasa de crecimiento superior a la mundial, debería no sólo haber conservado su cuota de mercado internacional, sino, además, debería haberla aumentado proporcionalmente a ese diferencial. El no haber logrado esa mejoría posiblemente refleja limitaciones en el aspecto competitivo, entre las que se encuentran los precios relativos. Para esclarecer este último punto, habría que descomponer cuidadosamente el residuo aumentado por el cambio en el punto de comparación hipotético. En efecto, suponiendo que México hubiera debido incrementar su cuota de mercado en el periodo 1973-1980, el valor del residuo antes calculado mediante el método de la "participación constante en el mercado" hubiera sido mayor al determinado aquí. Pero ello podría haber sucedido tanto por el peso del TCRE como por el de la oferta, ya que este último aspecto puede transformarse en un verdadero impedimento para el crecimiento de las ventas externas por limitaciones en la capacidad productiva.

Por otra parte, la evolución similar entre exportaciones manufactureras mexicanas y la producción manufacturera, que sólo se ve interrumpida en 1975 y 1980-1982, coincidiendo en parte con la culminación de dos ciclos económicos —en cuya cúspide también se presentaron problemas de oferta interna además de la mencionada sobrevaluación del peso—, refuerzan la hipótesis de que el residuo que se inten-

⁵ Véase A. P. Thirlwall, *op. cit.*

⁶ Tipo de cambio real en relación con un grupo ponderado de monedas de los países con que se comercia.

⁷ Las exportaciones manufactureras experimentan una evolución similar —con la excepción de 1973-1974— a la de las exportaciones totales no petroleras.

ta explicar para México también contendría elementos de oferta.

En el caso de Japón (Cuadro 6) tampoco parece haber una relación clara entre el TCRE y el índice de exportaciones totales (en su mayoría manufactureras). Ante una tendencia a una leve sobrevaluación del TCRE, entre 1973 y 1980 hay un aumento secular de exportaciones (con la excepción de 1975 y 1982, años de recesión mundial). Sin embargo, existen argumentos acerca de una posible subvaluación del yen en el transcurso de todo el periodo considerado que explicaría en parte su alta competitividad. Aunque este punto es controvertido, de cualquier manera la pérdida de la ventaja de la subvaluación durante el periodo no va acompañado de una desaceleración de sus exportaciones, excepto en los años de crisis ya mencionados.

Como en el caso de México, mucho más estrecha parece ser la correlación entre el índice del PIB real y el de exportaciones para Japón. Si lo anterior es válido, entonces el residuo contendrá factores de oferta y de competitividad de tipo cualitativo, además de precios relativos favorables a su exportación.

En otros trabajos sobre el tema, en los que se ha estudiado el vínculo entre la evolución de la competitividad, medido como costos unitarios relativos de trabajo, y la participación de varios países desarrollados en las exportaciones manufactureras totales de esos países, se ha descubierto incluso una relación inversa en algunos países entre estas dos variables.⁸ La RFA, por ejemplo, mostró un sistemático aumento en sus costos unitarios relativos entre 1956 y 1976, a la vez que subía su participación en las exportaciones manufactureras totales. Simultáneamente, Estados Unidos experimentaba lo opuesto: a pesar de haber mejorado su competitividad en alrededor de 40% en el mismo periodo, reducía a casi la mitad su participación en las exportaciones totales de manufacturas. Algo similar le ocurrió a Gran Bretaña en igual lapso. Otro elemento explicativo que se introduce en este último estudio es la elasticidad demanda de las exportaciones, la cual, sin embargo, por su reducido valor tampoco parece ser un factor relevantemente explicativo de la modificación de la participación en las exportaciones totales. De esta manera, el residuo no explicado por los dos aspectos descritos es muy elevado. Kaldor sugiere que los casos como Japón y RFA, que mostraron una conquista de mercado con costos unitarios mayores pueden reflejar una relación de causalidad opuesta entre estas variables; es decir, el contar con un mercado mayor les ha permitido pagar mejor a la unidad de trabajo. Esta misma conclusión no puede ser aplicada a los resultados del presente trabajo, porque se

usó una medida distinta de competitividad. Sin embargo, puede coincidir con Kaldor en que este tipo de medidas (costos unitarios relativos de trabajo y tipo de cambio real efectivo) no necesariamente reflejan la verdadera competitividad de los países en el mercado internacional.

CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Podría deducirse del análisis anterior que aun cuando México no hubiera sufrido una crisis agrícola en los últimos quince años y hubiera conservado su capacidad de generar importantes excedentes exportables, ello no hubiera facilitado su pugna por, al menos, mantener sus mercados externos, debido a la baja dinámica de la demanda de este tipo de productos a nivel internacional. El vuelco hacia mayores exportaciones de manufacturas hubiera sido necesario, aun sin las dificultades agrarias para participar en un mercado de expansión.

Por ello, una restructuración industrial interna que progresivamente lleve al país a especializarse en áreas de demanda mundial dinámica, que son por lo general rubros de manufacturas cada vez más sofisticadas, parece fundamental y hasta ahora insuficiente. Por otra parte, ello no contradiría las necesidades internas, puesto que estos han sido los rubros que más han crecido en la estructura importadora mexicana, de manera que su sustitución por producción local también ayudaría a la balanza comercial.

Un complemento importante para el éxito de la restructuración mencionada es una política comercial efectiva más amplia que aquella necesaria pero insuficiente, centrada en la competitividad de precios, abarcando también todos los aspectos de demanda. Ello es especialmente válido, no sólo por los resultados obtenidos en el ejercicio desarrollado anteriormente, sino también porque la política cambiaría no suele tener un impacto homogéneo, y es poco efectiva para los productos con un alto componente importado, susceptibles de encarecerse por medio de las devaluaciones.

El éxito futuro de las medidas destinadas a la expansión exportadora está también condicionado por una serie de elementos externos. Así, el estímulo a la restructuración de exportaciones se ha visto especialmente limitado por la creciente protección por parte de las economías desarrolladas. Los países en desarrollo deben enfrentar las dificultades que implica el escalonamiento progresivo de los aranceles de acuerdo con la elaboración del producto por parte de los países industrializados, que en sí es un freno a la especialización por parte de los primeros en productos sofisticados y, como se ha visto, de mayor dinamismo comercial. Después de la Ronda Tokio de 1976, las tarifas medias ponderadas han sido 0.4% para materias primas, 4.1% para productos semielaborados, y 6.9% para productos terminados, aunque estos porcentajes son más elevados en Japón y Europa para productos provenientes de países en desarrollo. Además, la proliferación de barreras no arancelarias tales como las res-

⁸ M. Fetherston, B. Moore, J. Rhodes, "Manufacturing Export Shares and Cost Competitiveness of Advanced Industrial Countries", *Economic Policy Review*, Cambridge, marzo de 1977; y N. Kaldor "The Effects of Devaluation on Trade in Manufactures", *Further Essays on Applied Economics*, Londres, Duckworth, 1978.

tricciones voluntarias a las exportaciones y los acuerdos para la comercialización ordenada "se ha hecho tan grande que estas barreras comerciales actualmente están a la par de aranceles aduaneros y cuotas como las políticas comerciales más ampliamente utilizadas".⁹ Sin duda, las barreras arancelarias afectan también al comercio entre países desarrollados; pero algunos tienen a su alcance formas de conservar y ganar mercados que los países en desarrollo no pueden aspirar a tener. Japón, por ejemplo, ha intensificado sus inversiones en Estados Unidos justamente —además de otras razones— para asegurar mercados que pueden penetrar cada vez menos desde el exterior.

Las dificultades tecnológicas para que un país como México pueda especializarse en exportaciones de manufacturas sofisticadas, junto con los problemas de proteccionismo antes señalados, podrían conducir a pensar que una posible solución a estos problemas sería estimular la inversión extranjera directa si ésta facilitara ambos aspectos. Sin embargo, esta alternativa puede presentar más resultados desfavorables que favorables.

Un ejemplo del aspecto positivo es que los motores de automóviles (producidos por empresas transnacionales) hayan llegado a constituir el principal rubro de exportación de bienes manufacturados de México en 1983. Ello es un indicador de que el comercio intrafirma, que frecuentemente corresponde a una cadena productiva internacional, logra, por una parte, evadir ciertas medidas proteccionistas de los países desarrollados y, por otra, especializarse en productos de alta tecnología. En relación con el primer aspecto, los países industrializados generalmente no imponen cuotas o restricciones de otro tipo a productos importados por las empresas transnacionales de sus filiales en otros países.¹⁰

Además, se ha demostrado¹¹ que una parte importante del comercio entre México y Estados Unidos se lleva a cabo internamente por las empresas transnacionales (48% del total del comercio entre los dos países en 1977). Este fenómeno es más manifiesto, cuanto mayor es el grado de elaboración de los productos.¹² 86% en maquinaria y equipo de transporte, en contraste con 24% en alimentos y 13% en bebidas y tabaco.¹³ Podría pensarse, entonces, que una

⁹ D. B. Yoffie, "La estructura del proteccionismo moderno: patrones pasados y perspectivas futuras", *Transnacionalización y periferia semindustrializada*, vol. I, México, CIDE, 1983, p. 274.

¹⁰ G. Perry, "Mercados Mundiales de Manufacturas e Industrialización de los países en Desarrollo", *Hacia un nuevo orden económico internacional*, R. French-Davis y E. Tironi, FCE y CIEPLAN, 1981.

¹¹ R. Ramírez de la O., *De la improvisación al fracaso*, Océano, México, 1983.

¹² Ello probablemente se debe a que las empresas transnacionales en la industria madura completan el proceso productivo en el país donde se ubica la filial, y su principal mercado es el interno. En industrias tecnológicamente más complejas, las filiales pueden dedicarse a cubrir un fragmento de la producción de un bien cuya forma final la adquiere en otro país (donde está la matriz u otra filial).

¹³ R. Ramírez de la O., *op. cit.*

intensificación de este tipo de producción y comercio competitivo a nivel internacional, teniendo como protagonista a la inversión extranjera directa, podría reestructurar las exportaciones del comercio mexicano de acuerdo con los patrones señalados anteriormente.

Sin embargo, por una parte, ello no solucionará necesariamente el problema del dinamismo de los mercados a los que se exporta. En general, las empresas transnacionales atan el comercio de las filiales con las casas matrices, de tal forma que México estaría obligado a exportar a Estados Unidos, país que está siendo desplazado por otros, como Japón, en mercados como el automotriz. De esta manera, México se vería afectado negativamente por la lentitud en la expansión de los mercados de las propias empresas transnacionales norteamericanas.

Por otra parte, si la preocupación de la participación en el mercado mundial se vincula con la balanza comercial, un papel más activo de empresas transnacionales en el país con el fin de exportar, probablemente acarrearía un aumento en la participación de México como importador más que proporcional a su mejoría como exportador, "En 1977 este país [Estados Unidos] exportó a sus filiales en México 813 millones de dólares e importó 464 millones de las mismas",¹⁴ lo que implica que, aunque las empresas transnacionales exporten, su efecto sobre la balanza comercial es negativo.¹⁵ No habría que descartar, sin embargo, la posibilidad de que capital extranjero distinto al norteamericano sí lograra imprimir un gran dinamismo a ciertas áreas de exportación mexicana, si esa inversión proviene de países que, a su vez, no sólo manejan la tecnología más moderna, sino además se concentran en mercados en expansión como es el caso del Japón en los mercados del Sudeste Asiático. Pero más favorable aún son las inversiones extranjeras que transfieren la tecnología de proceso de producción completo, que permite el manejo eventual autónomo de las plantas con alto grado de tecnología competitiva a nivel internacional y que además puede contar con el mercado de los países que realizan la inversión original para los productos terminados.

En este último tipo de inversiones, el capital nacional tendría posibilidades crecientes de participación en la producción, dada la transitoriedad del capital extranjero así concebido. Sin embargo, sin duda ayudaría a la ubicación del capital nacional en esferas más dinámicas de exportación un mayor esfuerzo en el desarrollo de tecnología local.

En este sentido, se notan progresos significativos en el periodo reciente, en que México ha aumentado considerablemente sus exportaciones de productos manufacturados

¹⁴ *Ibid.*, p. 93.

¹⁵ Ello se debe, en parte, a que una proporción importante de la inversión extranjera ha tenido como finalidad el aprovechamiento del mercado nacional más que la exportación de bienes al país de origen u otro, aunque este proceso tiende a revertirse en los últimos años.

de tecnología intermedia,¹⁶ ya sea porque este tipo de producción ha dejado de ser lucrativa en Estados Unidos, o bien porque el gran auge económico reciente en ese país se ha topado con limitaciones de capacidad productiva. Ejemplos de este repunte de exportaciones son productos de la rama siderúrgica y petrolíferos (manufacturados como gasolina, etc.).¹⁷ Sin embargo, este tipo de especialización puede no ser el más adecuado, a menos que la demanda por esos productos no sea de carácter transitorio originada por el *boom* norteamericano de duración incierta o por excedentes que surgen sólo de la recesión mexicana. Tampoco resulta alentador que la tasa de crecimiento de exportaciones de estos bienes haya tenido una tendencia a la baja a nivel internacional y una evolución de precios acorde. Pero, por otra parte, no debería descuidarse este terreno en que México puede desarrollarse en forma bastante independiente, con tecnología propia.

En cuanto a los mercados de destino, es posible que no se estén explotando todas las posibilidades potenciales de regiones que han aumentado la demanda de importaciones a una mayor tasa que el promedio mundial. Este es el caso de la propia región latinoamericana (especialmente ALADI), cuyas importaciones no petroleras tuvieron un mayor dinamismo que el promedio mundial entre 1973 y 1980, concentrándose justamente en el área de productos manufacturados, principalmente maquinaria y equipo de transporte.

APÉNDICE

Fuentes y Construcción de Series

Para las series de exportaciones de México, se utilizó el *Informe Anual de Comercio Exterior 1972-1973*, del Banco de Comercio Exterior, en el que existe una desagregación de las mismas por producto y país de destino.

Las exportaciones publicadas a nivel de producto, se agregaron de acuerdo con la clasificación CUCI¹⁸ (revisada) en seis categorías: 0 y 1: alimentos, bebidas y tabaco; 2 y 4: materias primas, excluyendo petróleo y derivados; 3: petróleo y derivados; 5: productos químicos; 6 y 8: otros productos manufacturados; 7: maquinaria.

Por otra parte, se agregaron las exportaciones por país de destino, según las siguientes áreas: CEE: Bélgica, Dinamarca, Francia, RFA, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Gran Bretaña; AELC: Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza; Otros países de Europa: Grecia, España, Malta, Yugoslavia; Estados Unidos; Canadá; Japón; Australia y Nueva Zelanda; ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela; Resto de América en Desarrollo; Sudáfrica; Resto de África; Medio Oriente: Arabia Saudita, Siria, Turquía, Chipre, Irán, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, etc.; Otros países de Asia: Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, etc.; Asia planificada: China y Vietnam; Oceanía; COMECON: Bulgaria, Checoslovaquia, RDA, Hungría, Polonia, Rumania, Unión Soviética.

El desglose a nivel de productos en el *Anuario de Comercio Exterior* no es completo. 3.5% de las exportaciones mexicanas realizadas en 1973 aparecen por país de destino, pero no se especifica los productos que las componen. Este porcentaje abarca las exportaciones de algunos países europeos (Finlandia, Grecia y Yugoslavia), algunos países de América (Islas Bahamas, Bermudas, Guayana Francesa, Haití, Martinica, Islas Vírgenes, Zona del Canal de Panamá), los países asiáticos de Medio Oriente (Irán, Irak, Chipre, Jordania, Kuwait, Líbano, Arabia Saudita, Siria, Turquía); los demás países Asiáticos (Corea del Sur, India, Hong Kong) y los países Asiáticos centralmente planificados (China).

Dada la dispersión y su valor poco relevante, se optó por distribuir parte del monto anterior en las categorías CUCI señaladas, de acuerdo con la estructura porcentual promedio del resto de las exportaciones (96.5%) en 1973. Como resultado, se redujo el porcentaje de exportaciones mexicanas no distribuidas por producto y país a menos de 2%.

Las cifras de exportación mundial por producto y país para 1973 se adoptaron de ONU, *Statistical Yearbook* 1975 y 1981. Se reagruparon los productos y los países de acuerdo con las mismas categorías utilizadas para las exportaciones mexicanas, mencionadas anteriormente. Las cifras de exportaciones totales mundiales a nivel agregado son inferiores (alrededor de 2%) a las cifras de exportaciones distribuidas por producto y por país, ya que no se pudo averiguar el destino de todas las exportaciones mundiales.

¹⁶ W. Peres, "La Evolución de las Exportaciones Manufacturadas en 1983", en esta misma revista.

¹⁷ Según los datos del Banco de México en enero-mayo de 1984, éstas crecieron aproximadamente 100%.

¹⁸ CUCI: Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.