

Las colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es). ❖ D.R. © 2002, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., carretera México - Toluca 3655 (km.16.5) Lomas de Santa Fe, 01210 México, D. F., tel. 727-9800, fax: 292-1304 y 570-4277. ❖ Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido como el estilo y la redacción son responsabilidad exclusiva suya.  
10 de septiembre de 2002



**NÚMERO 234**

---

Kurt Unger

**DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS  
MEXICANAS Y SU SENSIBILIDAD A LA PRODUCTIVIDAD,  
EL TIPO DE CAMBIO E IMPORTACIONES RELACIONADAS.  
EVIDENCIAS PRELIMINARES**

### ***Abstract***

This paper examines the relationship between economic activity and exports performance in the Mexican manufacturing sector during the past decade. Three variables may be associated as competitive factors for exports: the evolution of the exchange rate, labor productivity and global trade strategies of transnational corporations (TNC's). A distinction is made for intrafirm products traded by TNC's and other commodities, with emphasis in leading export firms for both groups. Main result is that exports evolve closely related with imports at the level of same industry products, showing the importance of the global strategies followed by large firms. Labor competitiveness and changes in exchange rate tend to be of secondary importance to explain export growth.

### ***Resumen***

Este trabajo examina la relación entre la dinámica económica y el desempeño exportador de las manufacturas mexicanas durante la década pasada. Para determinar la competitividad de las exportaciones, prestamos atención a la evolución observada de tres factores: el tipo de cambio, la productividad laboral (y los costos laborales) y las estrategias globales de grandes empresas (ET y grandes conglomerados nacionales). Distinguimos entre exportaciones intrafirmas de ET's y las de *commodities* identificando a las empresas líderes. El resultado es concluyente de la estrecha vinculación entre importaciones y exportaciones, efecto que puede atribuirse muy directamente a las operaciones de ET's, pero que también alcanza a la organización del comercio en otros rubros. La sensibilidad de las exportaciones respecto de la dinámica de la competitividad de la mano de obra y a cambios en otras variables de corte macroeconómico como el tipo de cambio, aparece relegada a un segundo término.

## *Introducción<sup>1</sup>*

La actividad económica mexicana muestra otra vez signos de estabilidad pero poco crecimiento. Las exportaciones se han conformado como el motor de la economía nacional, consolidándose un puñado de productos líderes exitosos. Sin embargo, el crecimiento de la economía mexicana a futuro vuelve a estar supeditado al signo de la balanza comercial sin que podamos confiar en soluciones convencionales de corte macroeconómico para incentivar más exportaciones, como serían manejar el comportamiento del tipo de cambio y la competitividad de la mano de obra. Las exportaciones de empresas transnacionales (ETs) no necesariamente reaccionan a dichos instrumentos de política macro coyuntural. La evidencia respecto a los “*commodities*” tampoco parece ser definitiva. Las importaciones, por otra parte, han ido conformando un aparato productivo dependiente del ensamble de partes, componentes e insumos intermedios que se complementan con productos finales importados para ser comercializados directamente, dando por resultado una canasta de importaciones también insensible a esos mismos instrumentos.

Este trabajo consiste de dos partes. La primera analiza los antecedentes de la década de los noventa hasta la firma del TLCAN. Se menciona el problema del déficit comercial de naturaleza más bien estructural y el aumento, cada vez mayor, de los requerimientos de importación de insumos intermedios y bienes de consumo. También damos cuenta del “error” de diciembre y sus consecuencias sobre la economía en su conjunto. La segunda parte del artículo se enfoca en el siguiente periodo (1995-2000), donde la estabilidad y el crecimiento incipiente han sido una característica propia del mismo. Se identifican los productos líderes que han guiado la dinámica exportadora en los últimos años, así como las empresas más exportadoras del país. Los resultados sugieren mayor relevancia a la relación entre importaciones y exportaciones, y poca sensibilidad de éstas para con movimientos del tipo de cambio y de la productividad laboral.

El mensaje de fondo es subrayar la pérdida de sensibilidad de los flujos comerciales respecto de algunos de los instrumentos más convencionales para activarlos. La dinámica comercial e industrial parece ir por su cuenta, en seguimiento a las pautas de una reestructuración global dependiente de importaciones y con poco control interno dada la escasa integración del aparato industrial mexicano.

<sup>1</sup> Agradezco la colaboración de Roberto Chico en la compilación de cifras y en el análisis estadístico.

## ***Los resultados promisorios en los inicios de los 1990s y la firma del TLCAN***

### *Antecedentes*

La visión más general de los resultados del ajuste estructural y liberalizador mexicano atiende a los efectos en el nivel de actividad durante la década desde mediados de los ochenta y hasta mediados de los noventa. Los resultados son relativamente exitosos en cuanto a producción, inversión y comercio exterior, y sobretodo hacia los años finales de la década pre-1994 en que esos efectos se manifiestan con plenitud.

Los resultados agregados a partir de 1989 se aprecian por lo general positivos, a pesar de algunas señales indicando rezagos en el ritmo de la inversión y la reaparición del déficit comercial. Como antecedente muy apretado, habría que tener en cuenta que después de lograr el pico nacional del PIB y producto per cápita en 1981, la economía se había derrumbado en 1982, 1983 y 1986. La actividad quedaría hasta 1987 por debajo del nivel que se logró en 1981, exceptuando solo la leve y pasajera recuperación de 1985. Sería propiamente hasta 1988 cuando se verían los primeros rasgos firmes de superación de la crisis hoy llamada del '82, y más claramente a partir de 1989 cuando las tasas de crecimiento de cada año entre 1989-1992 alcanzan niveles por arriba del 3% anual (Cuadro 1, col.1).

Las exportaciones han sido un factor determinante en la recuperación del crecimiento. Las exportaciones petroleras mantuvieron un papel destacado, pero son las manufactureras las que se dispararon con singular éxito, sosteniendo una tasa de crecimiento muy favorable a partir de 1983. La salida exportadora de manufacturas ya desde ese 1983 venía compensando la caída dramática del consumo interno.

A lo largo de la década se da una recomposición de la canasta de exportaciones en que las manufacturas ganan importancia ante las exportaciones petroleras que se contraen muy significativamente después de 1985. Las exportaciones de petróleo que oscilaron entre 13 y 16 mil millones de dólares anuales durante 1981-85, se derrumbaron hasta el rango de 5 a 9 mil millones de dólares en los años de 1986-1998 (Capdevielle, et.al. 2000, p.69). Por contraste, el aumento de exportaciones manufactureras y de maquiladoras ha continuado con ritmo de dos dígitos por lo que incrementan su contribución hasta representar cerca del 90% del total exportado en 1998, por solo 10% de las exportaciones petroleras y mineras (ibid).

**Cuadro 1: Indicadores macroeconómicos seleccionados**

Año	PIB <sup>1</sup>	Tasa de Inflación <sup>2</sup>	Tipo de cambio real <sup>3</sup>	Salario real <sup>4</sup>	Balanza comercial <sup>5</sup>
1980	8.3		73.5	95.3	-3,057.6
1981	8.5	28.7	62.1	98.6	-3,877.2
1982	-0.5	98.9	84.1	100.0	7,046.4
1983	-3.5	80.8	95.4	76.9	14,103.6
1984	3.4	59.2	80.2	71.2	13,184.4
1985	2.2	63.7	78.4	69.2	8,397.6
1986	-3.1	105.8	119.4	64.9	5,019.6
1987	1.7	159.2	134.6	63.3	8,787.6
1988	1.3	51.7	111.4	63.3	2,610.0
1989	4.1	19.7	100.7	69.0	405.6
1990	5.2	29.9	100.2	70.9	-882.0
1991	4.2	18.8	91.5	75.5	-7,279.2
1992	3.5	11.9	85.9	82.3	-17,793.6
1993	1.9	8.0	73.5	88.3	-13,534.8
1994	4.5	7.1	76.0	91.5	-18,792.0
1995	-6.2	52.0	117.3	79.1	6,010.8
1996	5.1	27.7	103.1	70.4	6,325.2
1997	6.8	15.7	86.0	70.0	624.0
1998	4.8	18.6	84.8	71.5	-8,569.2
1999	3.7	12.3	77.9	72.5	-5,360.0
2000	6.9	9.0	69.1	76.5	-8,050.0

Notas: <sup>1</sup> Crecimiento anual promedio. <sup>2</sup> Cambio en el índice nacional de precios al consumidor.

<sup>3</sup> Tipo de cambio: pesos requeridos para obtener un dólar. Devaluación indica movimientos hacia arriba del tipo de cambio; índice (1990=100). <sup>4</sup> Índice (1982=100). <sup>5</sup> Balanza anual: X-M en millones de dólares corrientes.

Fuente: Elaboración propia con base Cimoli, M. (2000), p. 27; Banxico (2001) para Índice de tipo de cambio real e; INEGI (2001) para salario real.

Entre los sectores exportadores destacan algunos de manufacturas modernas tales como automotriz, químico/ petroquímico, maquinaria eléctrica y no eléctrica de los cuales se ha dado cuenta en muchos otros trabajos. Lo más importante es que en estas industrias hay una gran concentración de exportaciones en pocos productos y pocos productores, como ilustraremos posteriormente. Los principales exportadores son empresas transnacionales o grandes grupos corporativos de capital nacional que no parecen ceñir sus decisiones a las comparaciones de precios relativos como intentaremos destacar más adelante, por lo que se levantan nuevas exigencias de política económica con mayor apego a las condiciones reales de los sectores exportadores, hoy por hoy los que mantienen el liderazgo y dinamismo industrial.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 fue la culminación de este proceso de creciente integración comercial, comprometiendo más decididamente las decisiones comerciales y de inversión de

largo alcance en esa dirección. El TLCAN es un acuerdo de reglas y normas básicas entre Canadá, Estados Unidos y México para fomentar el comercio entre los tres países, incrementar las oportunidades de inversión, proteger los derechos de propiedad intelectual y proporcionar acceso privilegiado a los tres mercados por parte de sus propios integrantes, alrededor de 400 millones de personas.

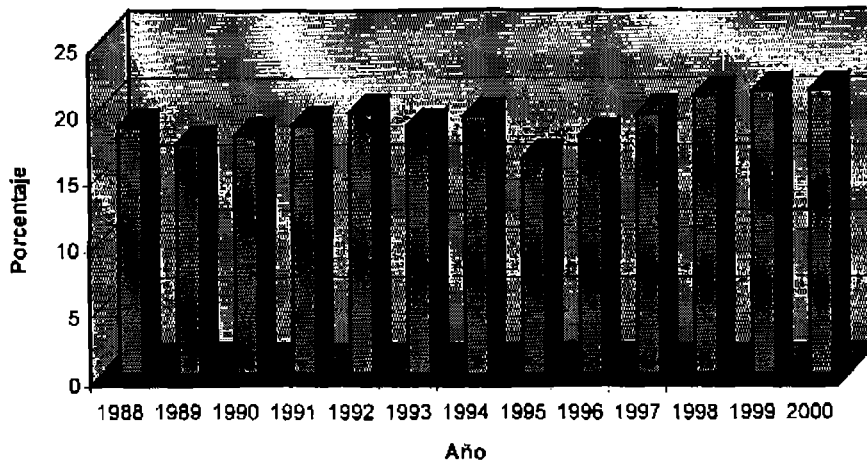
El punto de privilegio para evitar que productos de otros países se beneficien con este tratado son las reglas de origen, que contemplan un porcentaje específico de contenido regional para los productos comerciados en América del Norte.<sup>2</sup> El acuerdo también propone eliminar los aranceles y establecer reglas claras en términos de cuotas, licencias, permisos y requisitos. Para la mayor parte de los sectores, las tasas arancelarias vigentes se eliminaron inmediatamente (continuando con la disminución que se venía dando desde finales de los ochenta) o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Para productos sensibles, estos aranceles se eliminarán en un plazo no mayor a 15 reducciones anuales iguales.

Otros dos sectores que fueron objeto de reglamentación diferente fueron el sector energético y el sector agropecuario. Para el primero, se contempla una liberalización cautelosa que todavía no alcanza a ser precisada pues el Estado mexicano aún se reserva la exclusividad de la propiedad en actividades como petróleo y refinación, petroquímica básica, gas y energía eléctrica. Por otro lado, el sector agropecuario contempla barreras no arancelarias y fitosanitarias, además de cuotas o límites a la importación de ciertos bienes. Algunos productos extremadamente sensibles a las importaciones como el maíz y frijol para México, jugo de naranja y azúcar para Estados Unidos, y productos lácteos y avícolas para Canadá, continúan siendo objeto de negociaciones particulares en a cada caso.

Ahora bien, para explicar el crecimiento exportador experimentado por los sectores manufactureros, entre los que se distinguen industrias modernas, es preciso seguir de cerca la inversión en nuevas plantas que se realizaron con el objetivo expreso de exportar, o bien la conversión de plantas hacia la exportación al caerse el mercado doméstico a principios de la década de los ochenta. En efecto, una parte significativa de dichas inversiones se realizó desde entonces, cuando las expectativas del consumo doméstico eran aún muy promisorias. El índice de inversión a PIB alcanzó al 26% en 1980, niveles muy por encima de lo que veríamos después: en 1992 se situaba en cerca del 20% (Unger 1995), y para los años posteriores al 1995 promedia entre 16% y 20% (Gráfica A con base en INEGI, 2002).

<sup>2</sup> Por ejemplo, para el caso específico de la industria automotriz, el porcentaje de contenido regional es de 62.5% del total del costo neto para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, mientras que para otros vehículos y autopartes es de 60%.

Gráfica A: Inversión con respecto al PIB, 1988-2000



Fuente: INEGI, BIE, 2002

■ Inversión / PIB

La contraparte del mismo argumento está en el ritmo más moderado del crecimiento exportador de manufacturas (excluyendo las de maquiladoras) observado a partir de 1988 y hasta 1992, al ponerse en evidencia el freno en las exportaciones como consecuencia de la recuperación de los mercados domésticos, evidenciando también el rezago de otras nuevas inversiones que hubieran permitido ampliar la capacidad instalada para exportar. Excepción guardada para las maquiladoras cuyo crecimiento continuaba con éxito hasta el año pasado, las otras exportaciones quedarán sujetas a límites desde muy diversos criterios, pues la suma de las inversiones, comprendiendo la inversión privada nacional, la inversión extranjera, y la inversión pública, se mantuvieron durante los ochenta y los noventa en niveles muy por debajo de sus tendencias históricas.

#### *De nuevo, un viejo problema estructural: el déficit comercial*

El retraimiento de la inversión que se había prolongado durante los años ochenta es el que se aduce para justificar, a partir de 1989, el deterioro de la balanza comercial. La recuperación del ritmo de la inversión, según la interpretación oficial, es la causa principal del déficit comercial derivado de un alto crecimiento de las importaciones de bienes de inversión. No obstante, intentaremos mostrar que hay otras importaciones muy pegadas a las exportaciones que no quedan debidamente consignadas.

La contracción de inversión en los 1980s afectó lo privado y lo público. No solo la inversión privada se contrajo durante los inciertos años posteriores a 1982, sino que la inversión pública también se había reducido muy drásticamente como

consecuencia del estrangulamiento financiero impuesto por el servicio de la deuda externa, sobretudo entre 1982 y 1988. Ello había permitido comprimir drásticamente las importaciones, al menos hasta 1988, las que tradicionalmente se habían destinado hasta en un 50% a bienes de inversión al sumar importaciones de bienes de capital y de los intermedios que se asocian a inversión. Sin embargo, estas proporciones han cambiado durante la última década en que predominan los bienes intermedios, sumando cerca del 70% del total de importaciones en la forma de insumos para bienes finales de exportación y para consumo interno.

Habida cuenta de las importaciones que todavía se destinan a inversión, de las que pueden esperarse frutos positivos en el futuro, surgen dos interrogantes respecto del creciente déficit comercial mexicano que en esa etapa ascendió a 7.2 mil millones de dólares en 1991 y hasta 18.8 mil en 1994 (ver cifras en cuadro 1, col. 5). La primera se refiere a la composición de las importaciones que no son bienes de inversión, y la otra a la disponibilidad de financiamiento del déficit por la entrada de capitales externos.

Las importaciones de bienes de consumo y las de intermedios, principalmente en la forma de partes y componentes para bienes de consumo duradero, han estado creciendo a la par del resto sin que puedan significar un paliativo por el destino que se les da. Esto es obvio con los bienes de consumo para los que se observa un aumento más que proporcional de las importaciones de productos suntuarios como consecuencia del recrudecimiento en la concentración del ingreso y del poder de compra. Pero también el crecimiento de los componentes y partes de importación para las industrias automotriz, equipo de cómputo, radio y televisión, entre otros, toma visos de no poder revertirse en el futuro al haberse readecuado las plantas mexicanas para trabajar con mayores contenidos de importación. Ello alcanza por igual a la producción destinada a consumo doméstico y a la de exportación.

El problema no pasaría a mayores siempre que se diera una de dos soluciones: despegue más que proporcional de las exportaciones o bien la garantía de que continuarán los flujos de capital extranjero que compensen el déficit comercial y de cuenta corriente. Pero ninguna de estas dos condiciones se dio sino, peor aún, la crisis de 1994-5 todavía no se ve rebasada con claridad hacia el final de la década, como veremos al examinar la etapa más reciente.

#### *El "error" de Diciembre 1994*

Podemos identificar tres factores fundamentales que causaron la crisis de 1994-95: 1) el problema estructural de balanza de pagos que generó un déficit insostenible en cuenta corriente; 2) una mala política cambiaria que sostuvo al peso sobrevaluado respecto del dólar; y 3) los acontecimientos políticos que durante 1994 produjeron repetidos ataques especulativos sobre las reservas internacionales.



El problema en cuenta corriente empezó a manifestarse desde principios de los años noventa, cuando el déficit comercial se agravó hasta superar los 18 mil millones de dólares en 1994, como antes señalamos. La cuenta corriente alcanzó un porcentaje deficitario de 7% con respecto al PIB en 1994, mientras que la inversión extranjera directa sólo representó 2.6%. Esto quiere decir que más del 60% del déficit en cuenta corriente fue financiado a un alto costo por capitales de corto plazo que se arriesgaban a cambio del diferencial muy favorable de las tasas de interés en México.

El tipo de cambio se venía sobrevaluando desde 1992 debido a una política cambiaria fija o semi-fija, que admitía un desliz insuficiente para ajustar el tipo de cambio a su nivel real. Esta sobrevaluación fue del orden de 25% y 40% anual, dependiendo de los indicadores que quieran utilizarse. Así, el tipo de cambio no sólo no consideraba los diferenciales de inflación entre México y Estados Unidos, sino que promovía la importación de bienes de consumo y modificaba la relación de precios internos en favor de los bienes y actividades no comerciables, sobre todo servicios (Ros 1995).

Durante 1994 las reservas internacionales en el Banco de México sufrieron media docena de ataques especulativos como consecuencia de los acontecimientos políticos de ese año. El organismo intentó frenarlos mediante una política de esterilización de la moneda, pero muy pronto se vio que los esfuerzos serían ineficaces para contrarrestar las expectativas de una macrodevaluación.

Los efectos inmediatos hoy ya son bien conocidos. Primero que nada, una depreciación acelerada del tipo de cambio, que pasó de 3.5 a 5.5 pesos por dólar en unos cuantos días. Asimismo, la inflación se aceleró durante los meses siguientes al "error" de diciembre, pasando de 7% en 1994 a 52% anual en 1995 (cuadro 1, col. 2), producto del arrastre por el movimiento del tipo de cambio. Las tasas de interés pasaron de 34.4% en la tercera semana de diciembre de 1994 a 109.7% en la tercera semana de marzo de 1995, aumentando el costo financiero de la deuda y sumándose a la especulación sobre el tipo de cambio y al pesimismo de esos momentos. Los bancos quedaron en franca insolvencia y los deudores sin liquidez, lo que generó aún peores expectativas.

El efecto post 1995 sobre la economía real fue muy grande. El PIB cayó 6.2% y al contraerse la actividad económica aumentó el desempleo y se frenó la inversión productiva. La devaluación del peso provocó una disminución de los salarios reales y del consumo y puso en una situación muy delicada a muchas empresas endeudadas en dólares.

Las implicaciones derivadas de esta etapa se extienden todavía hasta la actualidad, pues se sumaron durante todo el período los efectos de largo alcance del ajuste empresarial y sectorial experimentado. Algunos reajustes relativamente favorables se observaron con prontitud. La devaluación tuvo un efecto casi inmediato: favoreció las exportaciones haciéndolas más competitivas, y revirtió la composición de la nueva inversión extranjera directa de los bienes no comerciables

hacia los comerciables, tal y como debería de haber sido en una estrategia de promoción exportadora más sólida en el contexto del naciente TLCAN.

Entre las implicaciones negativas es menester destacar que las decisiones empresariales en las condiciones de ajuste y apertura descritas han marginado a la integración de cadenas industriales y a la inversión en capacidades tecnológicas e innovadoras de largo plazo, tal como ha quedado en evidencia con el estudio sobre el sistema nacional de innovación de reciente divulgación (ver Cimoli 2000). Por el contrario, se han privilegiado acomodos internacionales inmediatos con base a las ventajas competitivas de recursos naturales y de productos maduros o tramos de producción sujetos a intensa competencia internacional, en muchos casos por tratarse de actividades que experimentan una extensa difusión tecnológica. En tal caso cobra de nuevo prioridad indiscutible la necesidad de una política industrial y tecnológica de largo alcance que contrarreste los embates coyunturales de las crisis recurrentes.

### ***El sexenio siguiente: 1995 - 2000***

#### *La salida comprometida*

La última década del siglo XX ha vuelto a comprobar los precarios equilibrios de la economía mexicana, en lo interno tanto como en lo externo. Las oscilaciones o cambios de ritmo en el crecimiento son recurrentes, marcando ciclos muy cortos de aceleración seguida por bruscas frenadas. El ciclo que antes describimos ocurrió entre 1988 y 1994 (salvando una breve contracción durante 1993). El desenlace fatal en 1995 fue una devaluación mayor, disparo de la inflación y la contracción de la economía.

A diferencia de la situación de la década anterior, en esta ocasión se tuvo una pronta ayuda de financiamiento externo, lo que permitió una salida relativamente rápida de las condiciones de retraimiento experimentadas a la mitad de la década. La operación del TLCAN que dio comienzo en 1994 apuntaló la recuperación por vía de las exportaciones a Estados Unidos, dando paso a un nuevo ciclo durante el lustro 1996-2000 en tanto y hasta que las importaciones totales se mantuvieron en un nivel manejable. Al aproximarse el cambio de sexenio al final del milenio, la economía se vio frenada de nuevo (el término empleado fue "el atorón"), y todo hace indicar que la recuperación del crecimiento en el nuevo siglo no será tan rápida como se pensó.

No obstante los logros en lo agregado hacia finales del 2000, otra vez han quedado relegados los efectos de competitividad de más largo alcance no previstos por las medidas de corrección estructural profundizadas durante toda la década que terminaron por supeditar el crecimiento a las cuentas externas, incluyendo la demanda de exportaciones a los Estados Unidos. Lo que nos interesará revisar enseguida son las consecuencias estructurales a que ha conducido el desarrollo de las industrias líderes a fin de aquilatar el potencial actual y futuro para seguir

creciendo y generando los tan requeridos empleos. Nuevamente habremos de atender a las limitantes que imponen la composición de los flujos de comercio, el comportamiento de la inversión, los contenidos de importación y el potencial para la creación de nuevos empleos.

### *Crecimiento, recuperación y estabilidad incipiente*

El análisis de resultados se basa en los dos ciclos cortos durante la década reciente en que la debilidad estructural de la economía industrial del país se pone de manifiesto.

Como antes vimos, fue a partir de 1988 y hasta 1992, cuando se vieron los primeros rasgos que hicieron pensar en la superación de la crisis de esos años, al mantener tasas de crecimiento por arriba del 3% anual. El primer ciclo se cumple con el freno aplicado en 1993 ante el disparo inquietante del déficit comercial, anticipo que habría de confirmarse después en la abrupta caída de la actividad de 1995.

El segundo ciclo inicia en la recuperación de 1996, que en realidad sólo lograba eso, recuperar lo perdido. En esto fue el PIB manufacturero el de mayor éxito con tasas de crecimiento rondando el 10% anual (Cuadro 2, col.3). Este ciclo se cerraría en el 2000 como después veremos, al presentarse el denominado "atorón" en el marco de la primera sucesión presidencial entre partidos políticos alternativos.

Las exportaciones han continuado desempeñando un papel cada vez más determinante en la recuperación del crecimiento, y muy destacadamente las manufactureras y las de maquiladoras que sobrepasan del 90% su participación en las exportaciones totales, gracias a altas tasas de crecimiento muy por encima de la tímida recuperación del consumo interno. El gran disparo de las exportaciones totales y manufactureras en 1995 (Cuadro 2, col.4) pudo deberse al doble efecto de la plena entrada en vigor del TLCAN, al mismo tiempo que las empresas experimentaban otra vez la caída de la demanda interna de ese año.

**Cuadro 2: Producto interno bruto y crecimiento manufacturero y comercial en México, 1988-2000**

<b>Año</b>	<b>PIB <i>total</i></b>	<b>Crecimiento (%)</b>			
		<b>PIB <i>total</i></b>	<b>PIB <i>manufac.</i></b>	<b>Export.</b>	<b>Import.</b>
1988	1,043.0	1.3	3.5	11.2	49.3
1989	1,085.8	4.1	7.9	14.6	23.8
1990	1,142.0	5.2	6.8	15.8	19.6
1991	1,190.1	4.2	3.4	4.9	20.1
1992	1,232.3	3.5	4.2	8.2	24.3
1993	1,256.2	1.9	-0.7	12.3	5.2
1994	1,312.2	4.5	4.1	17.3	21.4
1995	1,230.6	-6.2	-4.9	30.7	-8.7
1996	1,293.9	5.1	10.8	20.7	23.5
1997	1,381.5	6.8	9.9	15.0	22.7
1998	1,449.3	4.9	7.4	6.4	14.2
1999	1,505.0	3.8	4.2	16.1	13.2
2000	1,609.1	6.9	7.1	22.0	22.9

*Fuente:* Elaboración propia con base en Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), INEGI, 1999 e Indicadores económicos de coyuntura, pág. web de INEGI, 2001.

Entre los sectores exportadores continúan destacando productos de manufacturas modernas tales como automotriz, químico/ petroquímico, maquinaria eléctrica - electrónica y no eléctrica; pero también retoman importancia a raíz del TLCAN otros productos de sectores más tradicionales como textiles, alimentos y metales básicos. Otros trabajos han dejado en claro que el despegue exportador está dominado por esta media docena de industrias, donde hay una gran concentración de exportaciones en pocos productos y pocos productores. Los principales exportadores son empresas transnacionales o grandes grupos corporativos que han venido consolidando más de tres cuartas partes de lo exportado en no más de 25 productos importantes, como se muestra en el cuadro 3 que se analiza enseguida. Estos son los evidentes ganadores de los últimos ciclos.

**Cuadro 3: Composición de las exportaciones por principales productos manufacturados, 1991-2001**  
Porcentaje del total de exportaciones

Producto	Año					
	1991	1993	1995	1997	1999	2001
<b>Exportaciones totales<sup>1</sup></b>	<b>48,634.4</b>	<b>61,307.8</b>	<b>82,320.1</b>	<b>113,510.8</b>	<b>143,252.4</b>	<b>158,449.2</b>
<b>Productos principales</b>	<b>59.5</b>	<b>65.9</b>	<b>69.4</b>	<b>73.2</b>	<b>77.5</b>	<b>78.4</b>
<i>Aparatos eléctricos y electrónicos</i>	7.1	11.4	12.3	12.1	13.3	13.4
<i>Automóviles para Transporte de Personas</i>	7.9	8.2	9.5	8.9	9.3	9.7
<i>Maquinaria y equipo uso especial</i>	5.0	5.1	5.2	5.6	5.7	6.7
<i>Máquinas para Procesamiento de Información</i>	1.1	1.6	2.2	3.4	4.7	6.1
<i>Automóviles para Transporte de Carga</i>	0.4	1.3	2.3	3.6	3.0	4.1
<i>Cables Aislados para Electricidad</i>	7.6	5.3	4.3	4.5	4.4	3.7
<i>Partes Sueltas para Automóviles</i>	2.8	3.6	2.9	3.0	3.5	3.5
<i>Otros Aparatos e Instrumentos Eléctricos</i>	2.7	3.3	3.1	3.7	3.8	3.5
<i>Artículos de Telas y Tejidos de Algodón y Fibras Vegetales</i>	1.1	1.2	1.9	3.0	3.7	3.3
<i>Partes o Piezas Sueltas para Maquinaria</i>	1.9	1.5	1.7	2.7	3.1	3.2
<i>Productos químicos, incluye farmacéuticos</i>	4.3	3.9	4.2	3.3	3.0	3.0
<i>Piezas para Instalaciones Eléctricas</i>	2.2	2.7	2.9	2.3	2.5	2.7
<i>Alimentos, bebidas y tabaco</i>	3.3	3.1	3.2	3.0	2.8	2.7
<i>Máquinas, Aparatos e Instrumentos para Comunicación Electrónica</i>	0.2	0.3	0.4	0.9	1.5	2.1
<i>Otros textiles</i>	0.8	1.0	1.4	1.8	1.7	1.5
<i>Transformadores Eléctricos</i>	0.9	1.3	1.0	1.1	1.3	1.3
<i>Motores para Automóviles</i>	2.8	2.5	2.7	2.0	1.6	1.2
<i>Artículos de Telas y Tejidos de Seda, Fibras Artificiales o Lana</i>	1.3	1.5	1.1	1.5	1.6	1.2
<i>Vidrio o Cristal y sus Manufacturas</i>	1.0	1.3	0.9	0.9	1.0	1.0
<i>Motores Eléctricos</i>	0.5	1.0	0.8	0.8	1.1	0.9
<i>Partes y Refacciones de Radio y Televisión</i>	1.8	1.8	1.5	1.2	1.1	0.9
<i>Hierro o Acero Manufacturado en Diversas Formas</i>	0.8	0.6	0.7	1.2	0.8	0.8
<i>Materias Plásticas y Resinas Sintéticas</i>	0.6	0.6	0.8	0.7	0.7	0.7
<i>Otros transportes y comunicación</i>	0.3	0.4	0.8	0.4	1.4	0.5
<i>Hierro en Barras y en Lingotes</i>	0.8	1.0	1.6	1.3	0.7	0.4
<i>Calzado</i>	0.4	0.5	0.3	0.4	0.3	0.2

Nota: <sup>1</sup> Millones de dólares de 2001.

Fuente: INEGI, 2002

### *Industrias ganadoras y perdedoras: ¿cuál es el balance final?*

El análisis de las industrias exportadoras que sostienen el liderazgo en la economía mexicana durante los últimos años, nos permitirá cuestionarnos acerca de su capacidad competitiva para proyectar ese liderazgo en una recuperación sostenida hacia el futuro. En primer término, la subida de exportaciones descansando en las manufacturas, es poco probable que se mantenga a los ritmos observados en el pasado reciente dado el agotamiento de la capacidad industrial instalada. En ningún caso podría darse con la intensidad necesaria en los años más próximos, aún en el marco del TLCAN, pues las inversiones para aumentar la capacidad de las plantas industriales consumen varios años en su maduración. Dicho de otra manera, esas inversiones industriales ya tendrían que haberse llevado a cabo, y no es el caso.

También es claro que la contribución neta en divisas de cada peso exportado es cada vez menor, dados los crecientes contenidos de importación que experimentan los principales productos exportados. La estrecha correspondencia entre los principales productos exportados e importados no puede ser más ilustrativa

al respecto, pues se agudiza después del TLCAN, lo que obliga al análisis detallado de la reinserción internacional que ha ocurrido en México.<sup>3</sup>

Las exportaciones de manufacturas más importantes y dinámicas se concentran en ciertos sectores controlados por empresas transnacionales (ETs), muy notablemente las industrias automotriz, equipo de cómputo, equipo eléctrico / electrónico y químicos / petroquímicos. En otros sectores los exportadores principales son grandes conglomerados privados nacionales, principalmente en las industrias de alimentos, bebidas, textil, acero, vidrio, cemento y derivados de petróleo. No obstante, las exportaciones de ETs son con mucho más importantes.

Tal vez de mayor importancia es la enorme concentración en pocos productos y en pocas empresas que muestran las exportaciones mexicanas. La evidencia reciente es que tan solo los 25 productos principales (y con toda probabilidad no más de 100 empresas en esos productos) dan cuenta de tres cuartas partes del total de exportaciones manufacturadas. Estos productos han ido incrementando su participación muy notablemente pues de representar 59.5% en 1991, se disparan hasta 78.4 % de las exportaciones en 2001 (Cuadro 3). Entre ellas se consolidan muy a la cabeza automóviles y aparatos eléctricos / electrónicos, con sus respectivas partes y componentes. Algunas ven reducir su dinamismo reciente como consecuencia del freno recesivo en Estados Unidos, pero su importancia sigue siendo incuestionable.

### *El poder explicativo del tipo de cambio, productividad y estrategias globales*

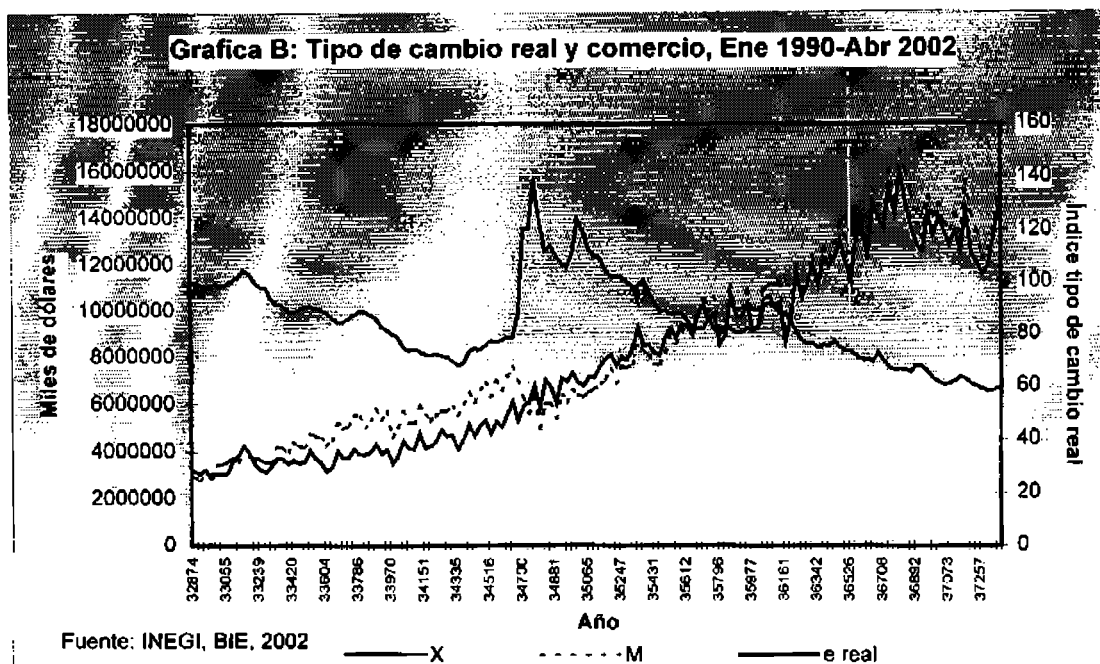
¿Cómo dar cuenta de estos logros de exportación tan concentrados en pocos productos de industrias muy diversas? Los análisis de política económica en tiempos recientes han favorecido a dos explicaciones teórico - intuitivas alternativas, una en el campo del comercio internacional y otra en la esfera de las decisiones de estrategia competitiva por las grandes empresas. En el primer caso, el análisis recae sobre los determinantes fundamentales clásicos de las ventajas competitivas asociadas al tipo de cambio y a la evolución de ganancia neta en la productividad laboral (descontando la dinámica salarial)<sup>4</sup>. Los escenarios decisorios de grandes empresas, por otra parte, anticipan la importancia de la demanda internacional, en nuestro caso muy de la mano del dinamismo de la economía compradora más importante en el mundo, los Estados Unidos.

En principio todos estos elementos pueden cumplir con parte de la explicación, pero el resultado que intentaremos subrayar trasciende a cualquiera de ellos en lo individual. Una evidencia adicional y muy determinante que hay que considerar está en que el comportamiento de las importaciones sigue muy de cerca de la dinámica exportadora. Intentemos una explicación de conjunto revisando los

<sup>3</sup> El argumento que sigue lo hemos desarrollado antes con amplitud en Unger 1990 y 1994b. Aquí se comprueba con cifras actuales que la tendencia se agudiza después del TLCAN.

<sup>4</sup> Una ilustración de la ganancia neta comparativa con otros países puede verse en Katz 2000.

efectos de cada factor competitivo y también del comercio intrafirma en un entorno de mejoras competitivas estratégicas de empresas globales.



El poder explicativo del tipo de cambio sobre la dinámica de exportaciones sólo aparece (y con relativa timidez) en los momentos de grandes quiebres en el tipo de cambio, como se observa en la gráfica B. No obstante, la sensibilidad de unas respecto del otro a lo largo del periodo dista mucho de ser significativa. Lo notable en esa gráfica es que la pérdida competitiva del tipo de cambio real, por ejemplo entre 1995 y fines de 2001 (pérdida del doble al pasar de más de 130 a 60%), no se corresponde con el desempeño de exportaciones que siguen su curso creciente en forma independiente, hasta triplicarse en el mismo lapso.

Las exportaciones de tipo intrafirma por TNCs son muy poco sensibles a movimientos en el tipo de cambio, como podría ser de esperarse por tratarse de exportaciones "comprometidas"; pero tampoco los *commodities* varían exportaciones en respuesta al tipo de cambio<sup>5</sup>.

Las ganancias de productividad también han sido considerables, pero su efecto en el crecimiento reciente de exportaciones también es dudoso. El ahorro en costos de mano de obra se beneficia tanto de aumentos en la productividad por hora como de la reducción del salario real que sigue a las devaluaciones y su arrastre inflacionario. El nivel de costos de mano de obra por hora en 2002 es 61.6% del que

<sup>5</sup> El cálculo de regresión para los dos tipos de exportaciones con relación a variaciones del tipo de cambio real arroja resultados inócuos. Los coeficientes  $R^2$  no sobrepasan el 1%, tanto en las observaciones mes a mes como en la de rezago del efecto al mes siguiente. Véase anexo, gráficas A.2.1-A.2.4.

se tenía en 1993, mismo nivel aproximado en el que se ha mantenido desde 1996 (cuadro 4). En este sentido, cabe reconocer que una parte significativa del crecimiento de las exportaciones no responde al movimiento de la productividad, aunque la localización de capacidad exportadora en el origen sí puede obedecer al nivel de costos de mano de obra comparativos con los principales socios comerciales<sup>6</sup>.

**Cuadro 4: Indicadores de competitividad: productividad y costos laborales. Industria manufacturera mexicana, 1993-2001**

Periodo	Índice		Crecimiento	
	Productividad <sup>1</sup>	Costos <sup>2</sup>	Productividad	Costos
1993	100.0	100.0		
1994	109.9	94.8	9.90	-5.20
1995	115.3	80.0	4.91	-15.61
1996	125.7	65.4	9.02	-18.25
1997	130.9	62.0	4.14	-5.20
1998	136.4	61.2	4.20	-1.29
1999	139.0	60.6	1.91	-0.98
2000	145.7	61.4	4.82	1.32
2001 p/	146.3	65.1	0.41	6.03
2002	151.9	61.6	3.83	-5.38

Nota: <sup>1</sup> Productividad = producto / hora hombre trabajada. <sup>2</sup> Costos = costos laborales / horas hombre trabajadas. p/ Cifras preliminares.

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, 2002.

En muchos casos las explicaciones más convincentes parecen atenerse a otras dinámicas. En la perspectiva de comercio intrafirma, las exportaciones van en correspondencia con nuevas inversiones y la integración a importaciones de otras filiales. En el caso mexicano, las importaciones han venido creciendo a la par de las exportaciones, sin reflejarse mayor influencia de la evolución que siguen las determinantes de precios (tipo de cambio y salarios).

Con respecto de la dinámica de las importaciones, el efecto del tipo de cambio solo es notorio en respuesta a los grandes quiebres devaluatorios. En la gráfica B se percibe poca sensibilidad entre la línea de importaciones, de tendencia siempre creciente, y las oscilaciones del tipo de cambio real, a no ser por reacciones muy inmediatas ante las devaluaciones bruscas de fines de 1994 y 1999.

#### *La sensibilidad de las importaciones a la dinámica exportadora*

Un mejor entendimiento de la relación entre exportaciones e importaciones puede darse atendiendo a los principales productos de comercio. A este propósito,

<sup>6</sup> El salario mexicano se mantiene en los \$2 dólares por hora entre 1993 y 2002, en tanto que en Estados Unidos pasa de \$12 a \$15 dólares la hora en los mismos años. Véase anexo, gráfica A.3.



retomamos la distinción entre los que podríamos considerar que hacen comercio intrafirma, de otros comerciados en mercados abiertos, los *commodities* típicos. Los primeros tienen una estrecha correspondencia entre exportación e importación, pues las exportaciones globalizadas se acompañan de un contenido importado cada vez mayor. En cambio los *commodities* son más independientes y más bien responden de cerca al comportamiento del consumo y la demanda de intermedios en los Estados Unidos.

Aunque los datos de exportaciones por empresas individuales deben tomarse con ciertas reservas, sirven para dar una idea de orden de magnitudes. Ya desde 1991, una estimación atribuía a 30 empresas un 76% de las exportaciones totales del país (América Economía 1992). Para años recientes la tendencia continúa como se muestra en el cuadro 5. Entre las 35 empresas líderes en el 2000 aparecen a la cabeza PEMEX; más de media docena de ETs automotrices (Delphi, Daimler Chrysler, GM, VW, Ford, Nissan, Lear, Visteon); una decena de ETs electrónicas (HP, Sony, Philips, GE, Alcoa, Thomson, LG, Alpec, Solcctron, Sanyo); y la docena de grupos privados nacionales más prominentes en actividades muy diversas (Carso, Sanborns, Cemex, Grupo México, Panamerican Beverages, Cintra, Gruma, Alía, Desc, Corp. Durango, IMSA, Bimbo, Vitro).

Cuadro 5: Las "top 35" exportadoras de México, 2000

X	Empresa	Sector	Export. Mill. USD	T.C. (%) 00-99	Personal Ocupado	Prop.	Principales mercados	
1	PEMEX	Petróleo, gas	16,300.0	64.4		E	EE UU	España A. Latina
2	PEMEX EXP. Y PROD.	Petróleo, gas	14,868.0	69.2		E	EE UU	España A. Latina
3	DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS	Autopartes	7,651.0	9.3	81,000	P*	EE.UU.	U. Europea A. Latina
4	DAIMLERCHRYSLER	Automotriz	6,940.9	37.6	12,485	P*	EE.UU.	A. Latina
5	GENERAL MOTORS	Automotriz	6,768.3	32.6	14,968	P*	EE.UU.	Canadá
6	VOLKSWAGEN	Automotriz	5,174.4	2.7	16,457	P*	EE.UU.	Canadá Alemania
7	GRUPO CARSO	Holdng	4,778.8	695.7	91,110	P	EE.UU.	U. Europea A. Latina
8	GRUPO SANBORNS	Comercio	4,131.7		53,775	P	EE.UU.	
9	FORD	Automotriz	3,513.6	50.8	9,145	P*	EE.UU.	Canadá
10	CEMEX	Cemento	2,962.1	18.2	21,476	P	EE.UU.	U. Europea A. Latina
11	NISSAN	Automotriz	2,719.5	71.9		P*	EE.UU.	A. Saudita
12	GRUPO MÉXICO	Minería	2,607.9	200.5	28,151	P	EE.UU.	Asia A. Latina
13	HEWLETT-PACKARD	Computación	2,176.0	136	1,200	P*	EE.UU.	Canadá
14	LEAR	Autopartes	1,877.5	12.1		P*	EE.UU.	A. Latina U. Europea
15	VISTEON	Autopartes	1,675.6	15.9		P*		
16	PANAMERICAN BEVERAGES	Bebidas, cervezas	1,624.6	0.2		P*	A. Latina	
17	SONY MÉXICO	Electrónica	1,621.3	-2.4	348	P*		
18	PHILIPS	Electrónica	1,438.5	11.9	12,743	P*	EE.UU.	A. Latina
19	CINTRA	Aerolíneas	1,348.2	13.7	21,449	P	EE.UU.	U. Europea A. Latina
20	GRUMA	Alimentos	1,222.6	19.7	16,897	P	EE.UU.	A. Latina U. Europea
21	GE	Electrónica	1,156.8	11.1	39,000	P*	EE.UU.	A. Latina
22	ALFA	Holdng	1,144.0	14.5	35,832	P	EE.UU.	U. Europea A. Latina
23	ALCOA MÉXICO	Electrónica	1,070.3			P*		
24	DESC	Holdng	1,064.6	9.1	22,320	P	EE.UU.	U. Europea A. Latina
25	THOMSON	Electrónica	1,036.7	0.8		P*		
26	LG	Electrónica	1,027.2	11.4		P*		
27	CORPORACIÓN DURANGO	Celulosa, papel	957.4	9.5	12,420	P	FF.UU.	
28	GRUPO IMSA	Acero	953.0	31.5	14,482	P	FF.UU.	A. Latina
29	ALPEC	Electrónica	911.8	16.3	6,145	P		
30	SOLETRÓN	Electrónica	869.8	42.7		P*		
31	BIMBO	Alimentos	850.6	14.7	61,617	P	EE.UU.	A. Latina U. Europea
32	SANYO MANUFACTURING	Electrónica	836.6	6.4		P*		
33	PEMEX GAS Y PETROQUÍMICA	Petroquímicos	800.0	46.5		E	EE.UU.	A. Latina
34	VITRO	Vidrio	779.4	12.3	33,815	P	EE.UU.	U. Europea A. Latina
35	MINERÍA MÉXICO	Minería	768.2	17.8	11,344	P		

Notas: X R: Rating de exportaciones. Prop.: propiedad nacional (P); propiedad extranjera (P\*); propiedad estatal (E).

Fuente: América Economía núm. 205; Expansión "Las 500 empresas más importantes de México", 25 julio 2001, núm. 820.

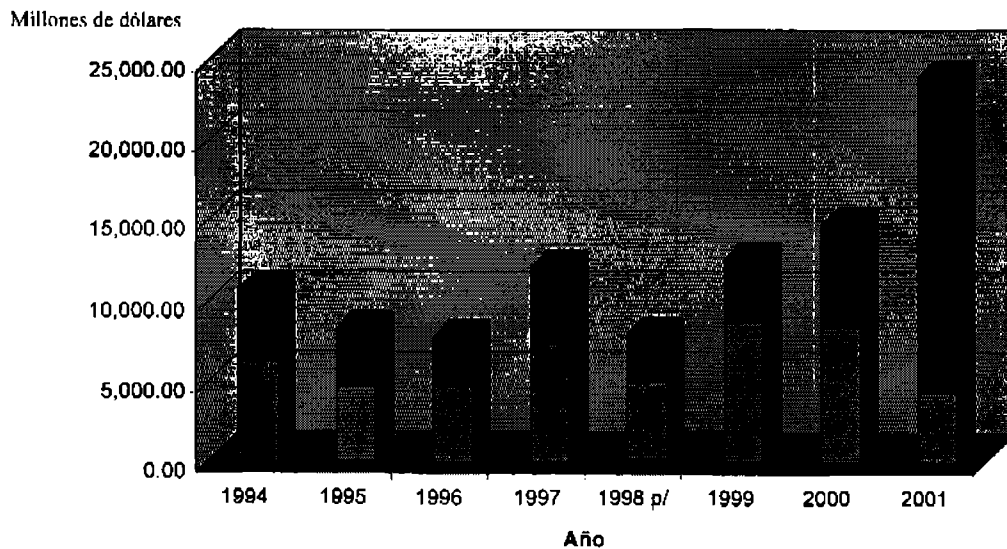
Al menos la mitad de estas empresas ya se listaban entre los exportadores importantes de 1991, junto a otras como Industrial Minera, IBM, Met-Mex Peñoles, Renault, Tamsa, Celanese Mexicana, Cydsa, DuPont, Motorola, Kodak, Conducmx, Frisco, Telcvisa, GISSA, Novum (que probablemente no dieron datos al editor en el 2000). Dado el evidente predominio de ETs de origen estadounidense en esa lista, y la marcada preferencia de Estados Unidos como el destino principal de las exportaciones de manufacturas (alrededor de 82-85% en años recientes), es viable suponer que una alta proporción de dichas exportaciones es comercio intrafirma que responde a los arreglos estratégicos de sus corporativos.

Entre las explicaciones posibles a esas exportaciones, nos inclinamos por favorecer la que se basa en el análisis del comportamiento estratégico de grandes corporaciones como las ETs. Un escenario es cuando se enfrentan con mercados deprimidos en México habiendo hecho previamente inversiones sustanciales. Esta

fue la situación que encararon muchas empresas después de 1982 y 1994, cuando no tuvieron más remedio que buscar exportaciones "de emergencia". Esa misma experiencia debe suponer un futuro mucho más cauto y conservador de parte de esas empresas. Otro escenario, el de la apertura internacional más reciente, también tiene sus restricciones. De acuerdo a las recientes evidencias contraccionistas de Estados Unidos, el comportamiento futuro de las ETs puede considerarse más conservador que en el pasado, pues ahora deben contemplar planes de racionalización en el uso de la capacidad instalada desde una perspectiva global o regional, y no solo las ventajas competitivas de localizaciones alternativas.

Dos factores influyeron mayormente en el surgimiento exportador mexicano de las dos últimas décadas: primero, la ventaja concedida por las macrodevaluaciones y, segundo, la maduración de inversiones en grandes plantas, algunas fincadas en las expectativas de crecimiento del mercado interno. Este tipo de inversiones fueron muy importantes en los sectores que hoy están al frente en exportaciones: automotriz, químicos, acero, computadoras, y otros. Durante los inicios de los noventa, se dio una nueva oleada de inversiones en estos sectores pero ahora con el objetivo expreso de exportar, lo que permitió sostener las altas tasas de crecimiento durante la década.

**Gráfica C: Inversión Extranjera Directa, 1994-2001**



Fuente: INEGI, BIE, 2002

■ IED Manufactura ■ IED otros sectores

Las exportaciones de los 1980s y los 1990s provinieron pues de plantas que respondieron a esas condiciones. Lo que queremos dar a pensar es que algunas de esas exportaciones obedecieron a decisiones que habían sido tomadas en otro

contexto y bajo expectativas que ahora son muy diferentes. No podemos extrapolar condiciones similares para un futuro próximo, por lo que no podemos suponer tampoco que las exportaciones seguirán creciendo indefinidamente. En todo caso las inversiones que tendrían que haber aumentado la capacidad instalada con ese fin ya deberían de haber tomado lugar, cosa que no ha ocurrido en la proporción debida. La IED manufacturera, ha crecido a ritmos inciertos en los últimos años (gráfica C).

**Cuadro 6: Importaciones de manufacturas: los 25 productos principales, 1990-2000 (porcentaje del total de las importaciones manufactureras)**

Descripción	1990	1994	1998	2000
Importaciones manufactureras totales <sup>1</sup>	28,523.1	74,424.8	116,322.2	161,861.5
25 productos principales	34.8	53.4	65.7	59.0
Piezas y partes para instalaciones eléctricas	2.3	6.1	7.2	6.6
Refacciones para automóviles y camiones	1.8	2.7	6.8	8.3
Máquinas para procesamiento de información y sus partes	3.1	3.2	5.0	3.8
Lámparas, válvulas eléctricas incandescentes y sus partes	0.8	2.8	4.5	5.9
Máquinas, herramientas, aparatos y equipos especiales	3.8	4.6	3.9	1.7
Aparatos eléctricos y electrónicos	1.8	4.1	3.6	3.8
Artefactos de pasta de resina sintética	0.8	2.9	3.3	2.9
Hilados y tejidos de fibras sintéticas	0.8	2.2	3.0	1.1
Refacciones para aparatos de radio y televisión	0.6	2.2	2.8	2.6
Productos químicos, incluye gasolina	2.5	2.3	2.3	2.7
Motores y sus partes para automóviles	0.6	0.8	2.0	2.6
Automóviles para transporte de personal	0.9	1.7	1.8	2.4
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	1.1	1.6	1.7	1.5
Aparatos y equipo radiofónico y telegráfico	2.1	1.2	1.6	2.1
Generadores, transformadores y motores eléctricos	0.8	2.8	4.5	1.5
Receptores y transmisores de radio y televisión	2.0	1.8	1.5	1.3
Manufacturas de caucho y otros productos de plástico	0.8	1.4	1.4	0.7
Papel y cartón preparado	1.0	1.6	1.3	1.2
Aparatos e instrumentos de medida y análisis	1.0	1.0	1.3	1.0
Láminas, tornillos, tuercas y pernos de hierro y acero	1.1	1.3	1.1	1.2
Máquinas y partes para industrias no especificadas	1.0	1.2	1.0	0.9
Resinas naturales o sintéticas	0.9	0.9	1.0	0.9
Máquinas para trabajar los metales	1.2	1.0	1.0	0.7
Papel, imprenta y editorial	0.8	1.1	1.0	0.9
Mezclas y preparados de uso industrial	1.4	0.9	0.9	0.8

*Nota:* <sup>1</sup> Millones de dólares.

*Fuente:* Elaboración propia con base en INEGI, Anuario estadístico de México, 1999 y Banco de Información Económica (BIE), INEGI, 2001

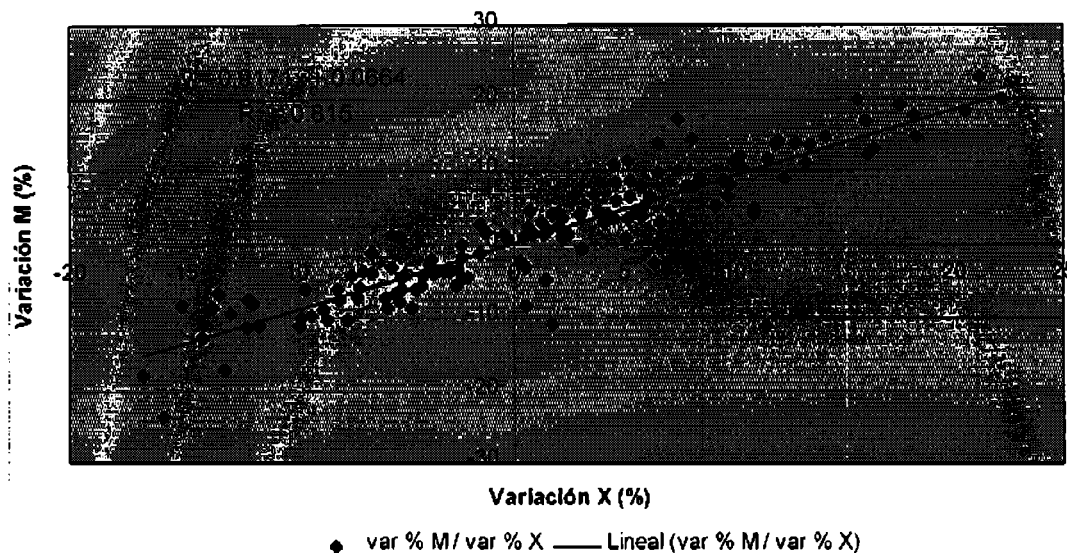
Las importaciones, por otra parte, son desde años atrás productos manufacturados (en Unger 1995 se estimaron en 93% del total de importaciones en 1991). Las principales son bienes de las mismas industrias que concentran el peso de las exportaciones antes descritas: automotriz, equipo eléctrico / electrónico y químicos, como veremos al analizar el Cuadro 6. También destacan algunos

productos como papel y cartón, aceros, textiles y ropa. Pero en general, no hay duda de que las partes y componentes intermedios de industrias globalizadas adquieren mayor importancia.

El cambio en la estructura comercial del país como resultado de la apertura muestra una cercana correspondencia entre los bienes exportados y los que se importan. Esta correspondencia se ve tanto en la dinámica entre exportaciones e importaciones, como en la composición muy concentrada que experimentan también las importaciones. Veamos.

En cuanto a la dinámica de los flujos comerciales, la prueba de sensibilidad de las variaciones de importaciones respecto de la variación de las exportaciones es altamente significativa (ver Gráfica D); el índice de relación entre ambas en esa gráfica es muy cercano a la unidad, y se fortaleció aún más con posterioridad al inicio del TLCAN, como puede verse en las gráficas del anexo.

**Gráfica D: Sensibilidad de las importaciones con respecto a las exportaciones, Feb 1991- May 2002**



La otra parte del argumento está en que las importaciones también aumentan su concentración en un número cada vez menor de productos e insumos intermedios de las mismas industrias líderes en la exportación. Los 25 productos principales acumulaban 49.7% del total de importaciones en 1991 (véase Unger 1995). En 1998 la importancia de estos mismos 25 productos creció hasta 65.7% (Cuadro 6). Los más importantes individualmente listados en ese cuadro incluyen automóviles, autopartes, computadoras, componentes para equipo de información, aparatos eléctricos y sus partes, resinas, químicos y otros del mismo tipo que también se distinguen como exportaciones. No obstante, su reciente dinámica refleja mayor crecimiento por el lado de las importaciones. Salvo algunas contracciones en las

compras externas, como las de 1993 y 1995, por lo general las tasas de crecimiento de las importaciones superan a las de las exportaciones (véase Cuadro 2, cols.4 y 5).

Este patrón de evolución de los flujos comerciales podría deberse en parte a que la capacidad instalada en el país no logró responder al repentino crecimiento de la demanda interna, que acudió a importaciones largamente postergadas. No obstante, éstas se han continuado por más tiempo del que originalmente podía pensarse. Es más probable que ese comercio sea resultado de la reestructuración internacional de las operaciones de ETs, lo que alcanza a la repartición de productos terminados lo mismo que partes y componentes entre plantas de la misma corporación. La posibilidad de hacer frente al déficit comercial generando mayores exportaciones tiene por tanto límites naturales.

### ***Consideraciones finales***

Tal vez no sea aún demasiado tarde para descubrir de nuevo la importancia de desarrollar más activamente las capacidades propias, tanto las comerciales como las industriales y tecnológicas que deben verse como los antecedentes indispensables de los logros comerciales y competitivos de cada país. Un legado de la reaparición del déficit comercial estructural, puede ser que vuelva a considerarse la pertinencia de una política industrial orientadora de propósitos y priorizante de ciertas actividades.

La conclusión de todo el proceso relatado es que el crecimiento futuro de la economía mexicana vuelve a estar supeditado al signo de la balanza comercial, sin que podamos confiar en soluciones convencionales de corte macroeconómico tales como el manejo del tipo de cambio y la competitividad de la mano de obra. Es claro que la capacidad para aumentar las exportaciones tiene un límite. También es evidente que las exportaciones de ETs no necesariamente reaccionan a dichos instrumentos de política macro coyuntural. La evidencia respecto a los *commodities* tampoco es confortante. Las importaciones, por otra parte, han ido conformando un aparato productivo dependiente del ensamble de partes, componentes e insumos intermedios de importación, que se complementan con productos finales importados para ser comercializados directamente. Al mismo tiempo han desaparecido los intentos por generar soluciones propias de mayor integración industrial y tecnológica. El resultado final es una nueva encrucijada de estancamiento económico, poca inversión y muy escasos efectos virtuosos de los multiplicadores y los encadenamientos inter e intrasectoriales que se observan en la marcha de los países exitosos en su industrialización.

**Anexo estadístico**

**A 1: Clasificación de exportaciones según tipo de bien**

**Exportaciones Intra TNCs:**

---

Automóviles para Transporte de Personas  
Automóviles para Transporte de Carga  
Motores para Automóviles  
Partes Sueltas para Automóviles  
Aparatos eléctricos y electrónicos  
Máquinas para Procesamiento de Información  
Máquinas, Aparatos e Instrumentos para Comunicación Electrónica  
Transformadores Eléctricos  
Motores Eléctricos  
Partes y Refacciones de Radio y Televisión  
Productos químicos, incluye farmacéuticos  
Partes o Piezas Sueltas para Maquinaria

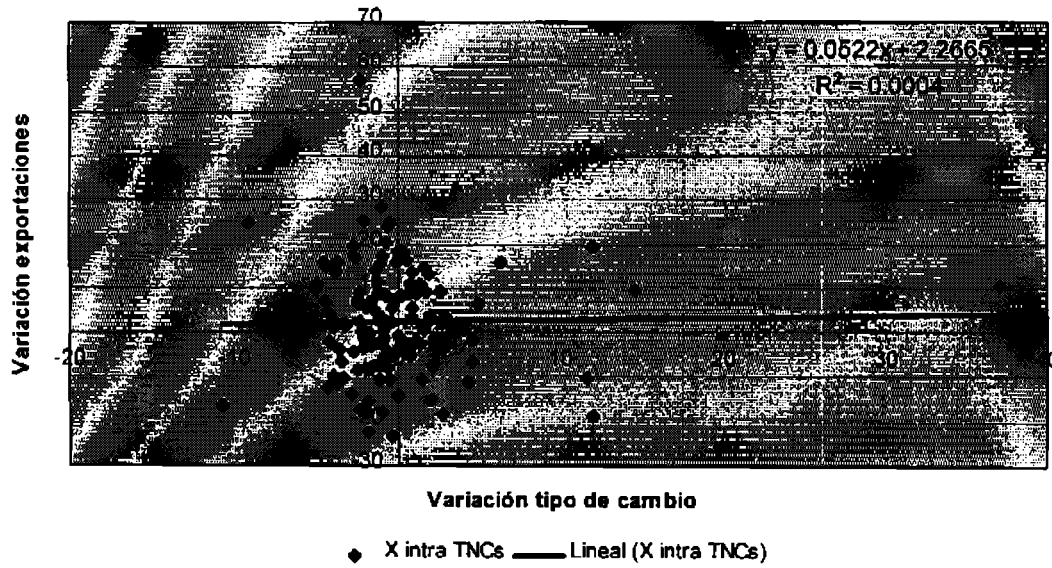
**Exportaciones Commodities:**

---

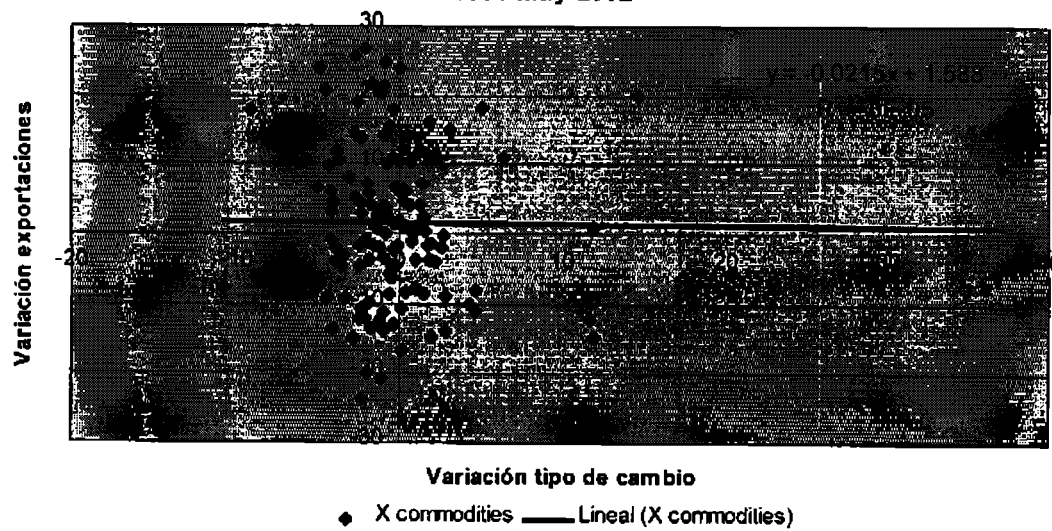
Cables Aislados para Electricidad  
Artículos de Telas y Tejidos de Algodón y Fibras Vegetales  
Artículos de Telas y Tejidos de Seda, Fibras Artificiales o Lana  
Calzado  
Otros textiles  
Vidrio o Cristal y sus Manufacturas  
Hierro en Barras y en Lingotes  
Hierro o Acero Manufacturado en Diversas Formas  
Piezas para Instalaciones Eléctricas  
Otros transportes y comunicación  
Materias Plásticas y Resinas Sintéticas  
Alimentos, bebidas y tabaco  
Maquinaria y equipo uso especial

---

A 2.1: Exportaciones Intra TNCs y tipo de cambio, Feb 1991-May 2002

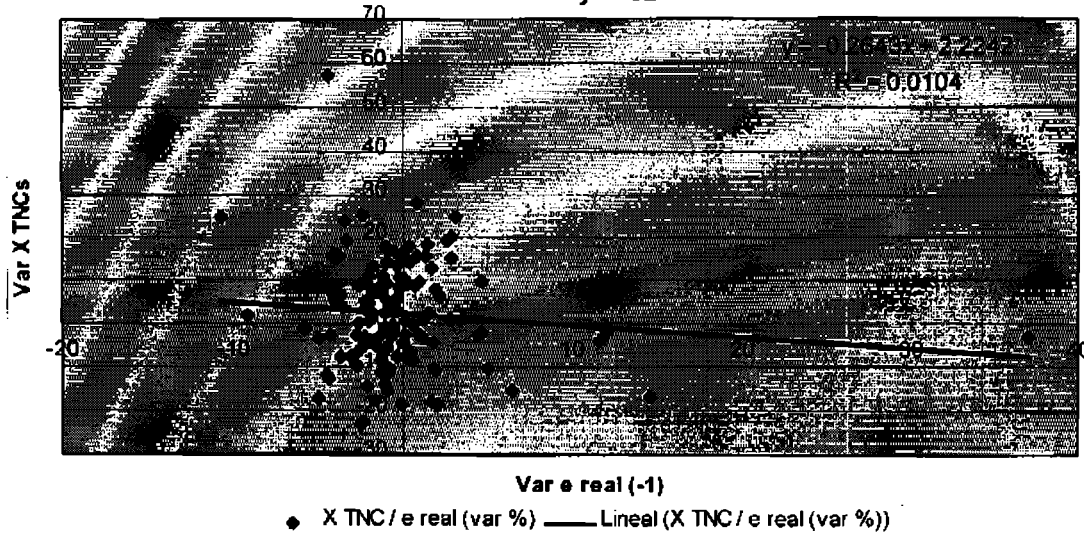


A 2.2: Exportaciones de commodities y tipo de cambio real, Feb 1991-May 2002

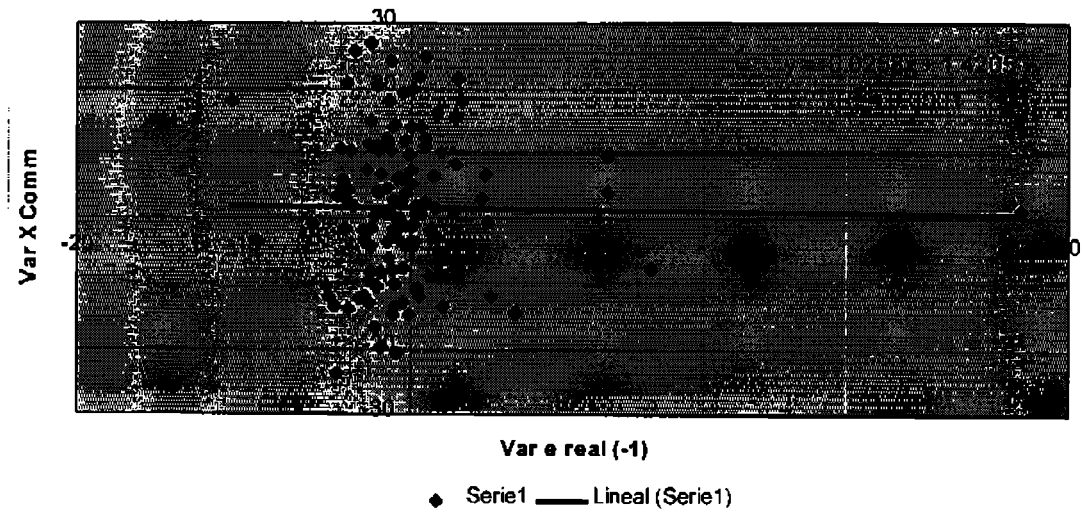




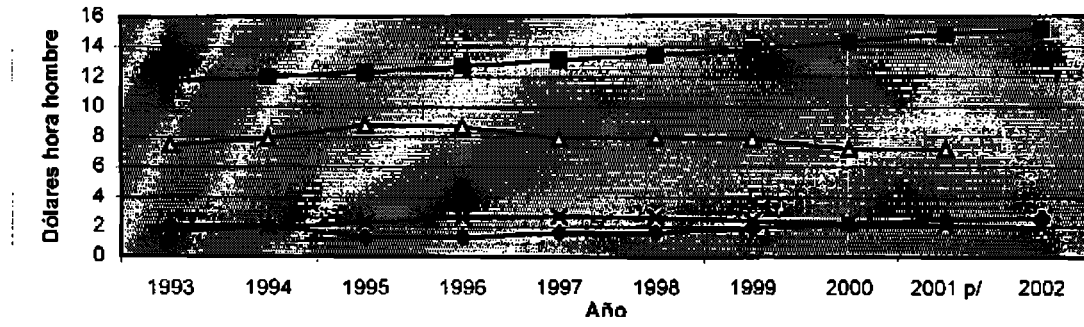
A 2.3: Exportaciones intra TNCs y tipo de cambio con rezago, Mar 1991-May 2002



A 2.4: Exportaciones Commodities y tipo de cambio con rezago, Ene 2002-May 2002



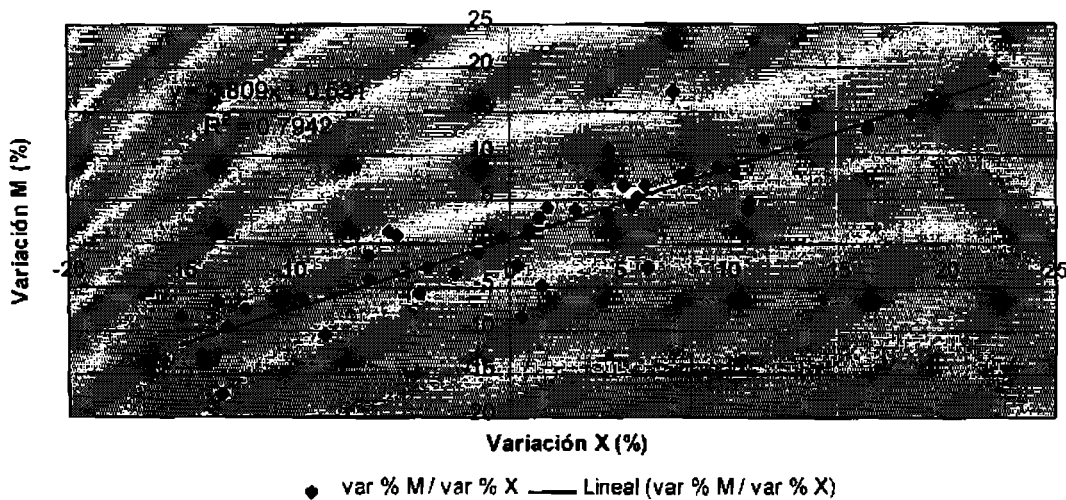
**A 3: Competitividad internacional: salarios en la manufactura, 1993-2002**



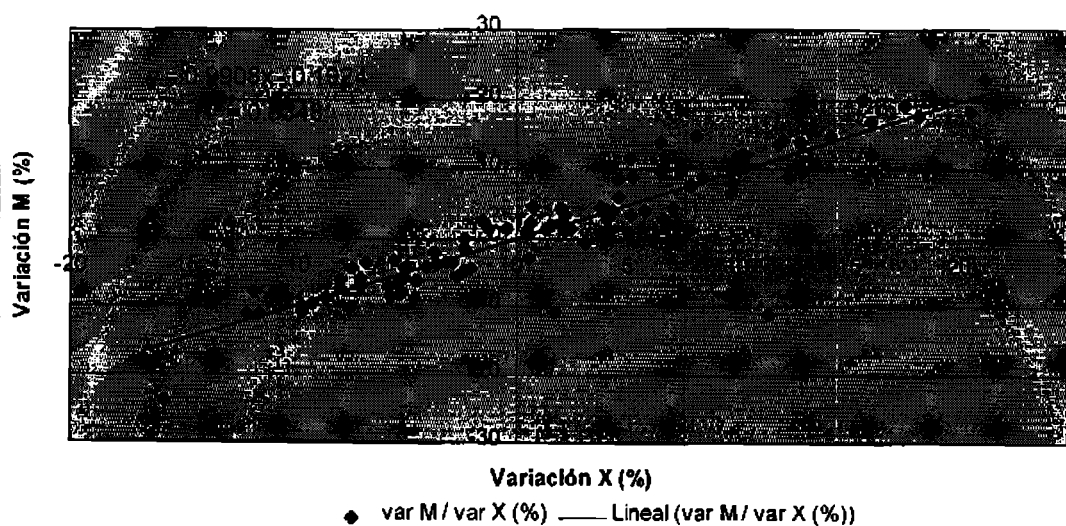
Fuente: INEGI, BIE, 2002.

◆ México ■ Estados Unidos ▲ Francia × Chile

**A 4.1: Sensibilidad de las importaciones con respecto a las exportaciones, Feb 1991-Dic 1994**



**A 4.2: Sensibilidad de las importaciones con respecto a las exportaciones, Ene 1995- May 2002**



## **Bibliografía**

- America Economía*, 2000, núm.205, Dow Jones, New York.
- \_\_\_\_\_, septiembre 1992, núm. 65, Dow Jones, New York.
- Capdevielle, Mario, et.al. 2000. "Production System and Technological Patterns", en Cimoli (ed.), *Developing Innovation Systems. Mexico in a Global Context*, London, Continuum.
- Cimoli, Mario (cd.), 2000. *Developing Innovation Systems. Mexico in a Global Context*, London, Continuum.
- Expansión, 2001. "Las 500 empresas más importantes de México", núm. 820, jul-25.
- INEGI, 2001. Cuadernos de información oportuna.
- \_\_\_\_\_, 2002. Banco de Información Económica (BIE), página web.
- Katz, Jorge (2001). "Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del "Consenso de Washington", ¿qué?", en Dutrenit, Garrido y Valenti. *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica*. UAM, México.
- Ros, Jaime, 1995. "La crisis mexicana y la reforma de la política macroeconómica", Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política, núm. 27.
- Unger, Kurt, 1990. *Las Exportaciones Mexicanas ante la Reestructuración Industrial Internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz*, El Colegio de México y FCE.
- \_\_\_\_\_, 1994a. *Ajuste Estructural y Estrategias Empresariales en las Industrias Petroquímica y Máquinas Herramientas de México*, CIDE, 303p.
- \_\_\_\_\_, 1994b. "Foreign Direct Investment in Mexico", en L.Eden (ed), *Multinationals in North America*, The University of Calgary Press.
- \_\_\_\_\_, 1995. "El desarrollo industrial y tecnológico mexicano: estado actual de la integración industrial y tecnológica", en Mulás del Pozo (coord.). *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México*. Academia de Investigación Científica, Academia Nacional de Ingeniería y FCE.
- Wise, Carol, 1998. *The Post NAFTA Political Economy. Mexico and the Western Hemisphere*. The Pennsylvania State University Press.