

NÚMERO 318

KURT UNGER

**La evolución de la competitividad mexicana
en la globalización**

JULIO 2005



www.cide.edu

• 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. © 2005. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Tel. 5727•9800 exts. 2202, 2203, 2417
Fax: 5727•9885 y 5292•1304.
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.

Agradecimientos.

Agradezco la colaboración de Paola Gadsden y Anahí Martínez en la compilación y actualización de cifras.

Abstract

During the last decade the Mexican economy experimented relative stability but also slow growth. Investment efforts remained moderate, failing to move the economic activity.

The external sector continues to have the greatest importance while the development of the internal market has not succeeded. The dependence of growth on exports and their close relationship with imports develops independently of the evolution of conventional variables such as the exchange rate, real wages and productivity.

The great concentration of exports on a few products and firms can be better explained as a result of intrafirm trade and the strategic behaviour of transnational corporations. The increase in exports in past years responded to these strategies. However, there is no reason to believe this will continue in the future since new investment on industrial capacity has not taken place.

Export growth has started to slow down and reveals the exhaustion of installed capacity. The net contribution of dollars exported decreases given the rising import content of the export products.

The need to develop industrial and technological capability of our own and also to design an industrial policy with priority on specialization in certain activities and regional clusters is today more evident than ever.

Resumen

Durante la última década la economía mexicana ha experimentado una relativa estabilidad pero también bajo crecimiento. La inversión se mantiene en niveles moderados sin lograr incentivar la actividad económica.

El sector externo continúa teniendo una gran importancia mientras que el mercado interno sigue sin poder convertirse en el motor de la economía. La dependencia de las exportaciones y su estrecha relación con las importaciones no ha podido ser corregida con los instrumentos macroeconómicos convencionales como el tipo de cambio, el salario real y la productividad.

La gran concentración de exportaciones en pocos productos y empresas se explica a través de la perspectiva del comercio intrafirma y del comportamiento estratégico de las grandes corporaciones transnacionales. El aumento en las exportaciones en años pasados pudo haber respondido a dichas estrategias. Sin embargo, no hay razón para creer que la misma situación se repetirá en el futuro, pues las nuevas inversiones no han tomado lugar.

El crecimiento de las exportaciones ha comenzado a dar signos de agotamiento y se revela como insostenible dada una insuficiente capacidad instalada. La contribución neta de divisas disminuye dados los crecientes contenidos de importación de los principales productos exportados.

La necesidad de desarrollar capacidad industrial y tecnológica propias, así como una política industrial orientadora de propósitos con prioridad a la especialización en ciertas actividades alrededor de clusters regionales se hace hoy más que nunca evidente.

Contenido

- *Introducción*

- *Los resultados promisorios de los 1990s y la firma del TLCAN*

- *El periodo post-TLCAN: recuperación y estancamiento*

La dinámica de exportaciones: ETs y commodities

Tipo de cambio, productividad y estrategias globales

Las importaciones y la dinámica exportadora

- *Consideraciones para orientación de una política industrial y regional*

- *Anexos*

- *Bibliografía*

Introducción

La economía mexicana muestra en la última década 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, pero el crecimiento del conjunto no logra siquiera los ritmos de otros periodos. Sin embargo, el crecimiento de la economía mexicana a futuro vuelve a estar supeditado a inversiones profundas y al signo de la balanza comercial, sin que podamos confiar en soluciones convencionales y coyunturales de corte macroeconómico para incentivar más inversiones y exportaciones, como serían manejar el comportamiento del tipo de cambio, las tasas de interés 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 la capacidad para incidir en la exportación de 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.

Estas condiciones obligan a considerar otras medidas más profundas de cambio estructural acompañando los propósitos de la integración entre actividades por su naturaleza productiva y tecnológica así como la identificación de las regiones económicas y tecnológicas con mejor potencial de integración dinámica.

Este trabajo introductorio consiste de dos partes.¹ 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 como consecuencia de la apertura que se instrumenta desde 1986. En ese tenor, puede interpretarse mejor el “error” de diciembre de 1994 como un resultado lógico que se desprende de acciones previas, así como sus consecuencias sobre la economía en su conjunto. La segunda parte se enfoca en el periodo post TLCAN (1995-2003), donde la estabilidad precaria y el crecimiento incipiente han sido las características dominantes. Se identifican los productos líderes

¹ Como antecedente puede consultarse el DT 234, originalmente preparado para el Seminario “Coyuntura Microeconómica en América Latina”, organizado el verano de 2002 por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile.

que han guiado la dinámica exportadora en los últimos años, así como las empresas más exportadoras del país.

Los resultados promisorios de los 1990s y la firma del TLCAN

La visión más general que se tiene de los resultados del ajuste estructural y liberalizador mexicano durante la década desde mediados de los ochenta y hasta mediados de los noventa se refiere a la recuperación en el nivel de actividad económica. Los resultados son relativamente exitosos en cuanto a producción, inversión y comercio exterior, y sobretodo hacia los primeros años de la década de los 1990 en que esos efectos se manifiestan con plenitud.

El desempeño agregado a partir de 1989 y hasta 1994 se aprecia por lo general positivo, 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 PIB 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 y 1992 alcanzan niveles por arriba del 3% anual y hasta más del 5% en 1990 (Cuadro 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 previa al TLC 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 1981-1985, 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 a partir de 1998, por solo 10% de las exportaciones petroleras y mineras (*ibid*).

Cuadro 1. Indicadores Macroeconómicos Seleccionados

Año	PIB ¹	Tasa de inflación ²	Tipo de cambio real ³	Salario real ⁴	Balanza comercial ⁵
1980	8.3		73.5	95.3	-3,057.6
1983	-3.5	80.8	95.4	76.9	14,103.6
1985	2.2	63.7	78.4	69.2	8,397.6
1986	-3.1	105.8	119.4	64.9	5,019.6
1990	5.2	29.9	100.2	70.9	-882.0
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
2000	6.9	9.0	69.1	76.5	-8,050.0
2001	-0.2	4.4	63.0	76.9	-9,953.6
2003	1.3	4.0	72.1	77.3	-5,603.0

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

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

Fuente: Elaboración propia con base en Cimoli, 2000 (p. 27); Banxico, 2004 (para índice de tipo de cambio real) e INEGI, 2004 (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 mas 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. Esta dinámica exportadora ha sido mayormente ajena a algunas regiones, aunque el potencial de la región se mantiene bien en algunos productos maduros (sin menosprecio tampoco de los servicios turísticos) que han probado solidez al paso del tiempo.

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 con ventaja arancelaria en América del Norte.² 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 5 o 10 etapas anuales iguales. Para productos sensibles, estos aranceles se eliminarán en un plazo no mayor a 15 reducciones anuales iguales.

Dos sectores muy relevantes que fueron objeto de reglamentación diferente son 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 cada caso.

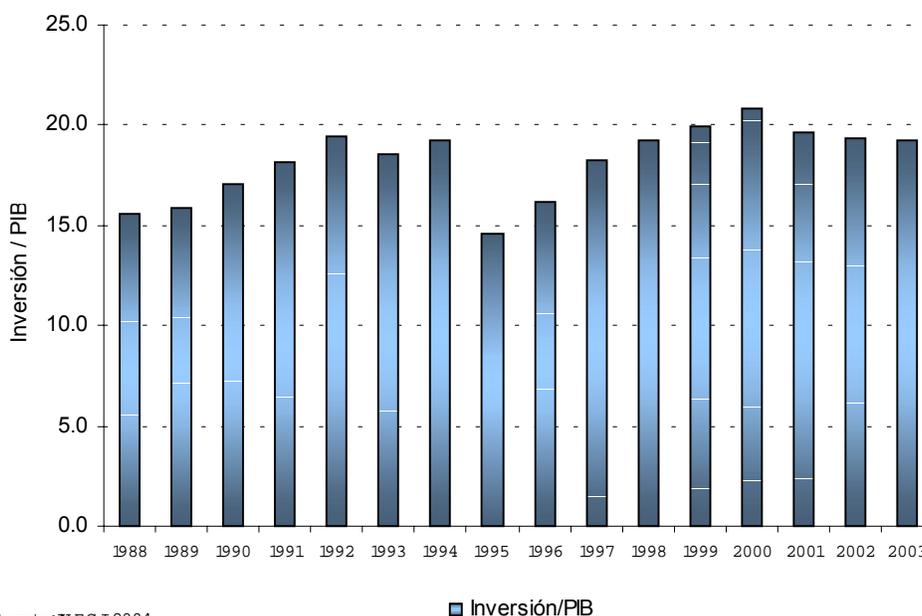
Ahora bien, para explicar el crecimiento exportador experimentado por los sectores manufactureros, entre los que se distingue el dinamismo de industrias modernas, es preciso seguir de cerca la inversión en nuevas plantas que se realizó con el objetivo expreso de exportar, o bien la conversión de plantas 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 el 26% en 1980, niveles muy por encima de lo que veríamos después: en 1992 se situaba por debajo del 20% (Unger 1995), y para los años posteriores al 1995 promedia entre 14% y 21%, para volver a caer significativamente en los años de inicio del nuevo milenio (Gráfica A).

La contraparte del mismo argumento está en el ritmo con que se sucedieron los ciclos de expansión y estancamiento de las exportaciones. Un primer ciclo en el crecimiento exportador de manufacturas (excluyendo las de maquiladoras) se observó a partir de 1988 y hasta 1992, que aún siendo

² 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%.

relativamente moderado, experimentó al final un freno en el ritmo de expansión de las exportaciones como consecuencia de la recuperación de la demanda en los mercados domésticos; en este, como en otros casos, queda en evidencia también el rezago de otras nuevas inversiones que hubieran permitido ampliar la capacidad instalada para exportar. Otro ciclo más pronunciado, que como veremos llega al punto de reflejarse en freno a las exportaciones, ocurre con posterioridad al año 2000, caída que ha sido más bien atribuida a la falta de demanda desde los Estados Unidos, pero que también ha puesto en evidencia el rezago de nuevas inversiones que hubieran permitido un mayor margen de acción. Excepción guardada para las maquiladoras cuyo crecimiento se extendería un tanto más hasta el año 2000 (ver Cuadro 2), las otras exportaciones quedaron sujetas a límites desde muy diversos criterios, pero sobre todo porque la suma de las inversiones, comprendiendo la inversión privada nacional, la extranjera, y la pública, se mantuvieron durante esos años en niveles muy por debajo de sus tendencias históricas.

Gráfica A. Inversión con respecto al PIB, 1988 - 2003



El periodo post-TLCAN: recuperación y estancamiento

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 exportador 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 ahora empleado fue "el atorón"), y en años siguientes hasta el 2003 tampoco se ha visto la recuperación del crecimiento, por lo que se anticipa que no será tan rápida como originalmente pudo pensarse.

No obstante los logros en lo agregado que se habían dado 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 previa 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 reciente basado en unas cuantas industrias líderes a fin de aquilatar el potencial actual y futuro para seguir creciendo y generando los tan requeridos cientos de miles de nuevos 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 y multiplicación de nuevos empleos.

El análisis vuelve a partir de los resultados de los dos ciclos cortos durante los lustros recientes, 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 aquella crisis, 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 1995.

El segundo ciclo inicia en la recuperación de 1996, que en realidad solo lograba eso, recuperar lo perdido. En esto fue el PIB manufacturero el de mayor éxito con tasas de crecimiento (tasas de "recuperación") que en los mejores años rondaron el 10% anual (Cuadro 2). El pico de este ciclo a la alza se alcanzaría en el 2000 como se ve en ese cuadro, y el tal "atorón" en el marco de la primera sucesión presidencial real ha dejado a la economía estancada hasta el 2003 en ese mismo nivel.

Cuadro 2. Producto Interno Bruto y Crecimiento Comercial en México

Año	PIB [*] total	Crecimiento (%)				
		PIB total	PIB manufac.	Exportación	Exp Maquila	Importación
1990	1,142.0	5.2	6.8	15.8	9.0	19.6
1991	1,190.1	4.2	3.4	4.9	10.3	20.1
1992	1,232.3	3.5	4.2	8.2	18.0	24.3
1993	1,256.2	1.9	-0.7	12.3	17.0	5.2
1994	1,312.2	4.5	4.1	17.3	20.2	21.4
1995	1,230.6	-6.2	-4.9	30.7	18.4	-8.7
1996	1,293.9	5.1	10.8	20.7	18.7	23.5
1997	1,381.5	6.8	9.9	15.0	22.3	22.7
1998	1,449.3	4.8	7.4	6.4	17.5	14.2
1999	1,505.0	3.7	4.2	16.1	20.3	13.2
2000	1,609.1	6.9	7.1	22.0	24.5	22.9
2001	1,599.8	-0.2	-3.7	-4.8	-3.3	-3.5
2002	1,610.9	0.7	-0.7	1.5	1.6	0.2
2003	1,631.8	1.3	-2.0	2.9	-0.9	1.4

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, 2004

* Miles de millones de pesos de 1993

Las exportaciones han continuado desempeñando un papel cada vez más determinante en el desempeño, primero en la breve recuperación del crecimiento, y más tarde en los frenos de 2001 - 2003. En esto se han visto limitadas por igual las manufactureras y las de maquiladoras cuya participación sobrepasa, en suma, el 90% en las exportaciones totales. El gran disparo de las exportaciones totales y manufactureras entre 1995 y 2000 (Cuadro 2) 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 mexicana de esos años.

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 unas cuantas docenas 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 una gran participación en lo exportado, sin duda los evidentes ganadores de los ciclos descritos, pero sin mostrar el ímpetu de seguir creciendo sin límite, como ingenuamente podría haberse pensado una vez más.

La dinámica de exportaciones: ETs y commodities

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 México.³ En ningún caso podría darse con la intensidad necesaria en los años más próximos, aun 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 realizado, 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.⁴

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 en la dinámica del país en conjunto.

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 60 productos principales (y con toda probabilidad no más de 100 empresas en esos productos) dan cuenta de tres cuartas partes del total de exportaciones. Estos productos (incluyendo al petróleo crudo) han ido incrementando su participación muy notablemente pues de representar 62.4% en 1995, se disparan hasta 73.4% de las exportaciones en 2003 (Cuadro 3 y Anexos A y C). Entre ellas se consolidan muy a la cabeza automóviles y aparatos eléctricos/electrónicos, con sus respectivas partes y componentes.

³ Paradójicamente puede coexistir el agotamiento en México con la sobreinversión de capacidad a nivel mundial entre algunos de esos rubros líderes, tales como la industria automotriz.

⁴ El argumento que sigue lo hemos desarrollado con mucha anticipación y amplitud en Unger 1990 y 1994b. Aquí se comprueba con cifras actuales que la tendencia se agudiza después del TLCAN.

Cuadro 3. Principales productos de exportación, 1991-2003

	AÑO			
	1991	1995	2000	2003
Total de Exportaciones (FOB) *	42.7	79.5	166.5	164.9
60 Productos principales (%)	68.9	62.4	66.5	73.4
Autos y Partes	14.7	18.1	18.7	18.4
Aparatos Eléctricos y Electrónicos	13.6	11.3	13.5	15.9
Petróleo Crudo	17.0	9.3	8.9	10.2
Máquinas para Información	1.1	2.2	4.9	6.1
Maq y Eq Diversas	3.5	3.5	5.0	6.0
Textiles, Confección y Cuero	3.8	4.6	5.8	5.3
Equipo Profesional y Científico	0.6	0.7	1.1	2.2
Legumbres y Frutas	2.4	2.4	1.4	1.8
Plásticos, Resinas y Hule	2.0	2.1	1.9	1.8
Alimentos y Bebidas	1.8	1.6	1.3	1.6
Minerales no Metálicos	1.3	1.2	1.2	1.3
Minerometalurgia	0.7	0.6	0.5	0.5
Siderurgia	2.2	1.1	0.5	0.5
Química	0.8	1.0	0.3	0.4
Ganado Vacuno	0.8	0.7	0.2	0.3
Madera	1.0	0.5	0.3	0.3
Aparatos Fotográficos	0.3	0.4	0.2	0.3
Café	0.9	0.9	0.4	0.2
Agricultura	0.2	0.1	0.1	0.1

Fuente: INEGI, 2005 (BIE). Ver Anexos A y C por productos.

*Miles de Millones de Dólares

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).⁵ Los escenarios decisorios de grandes empresas, por otra parte, anticipan la

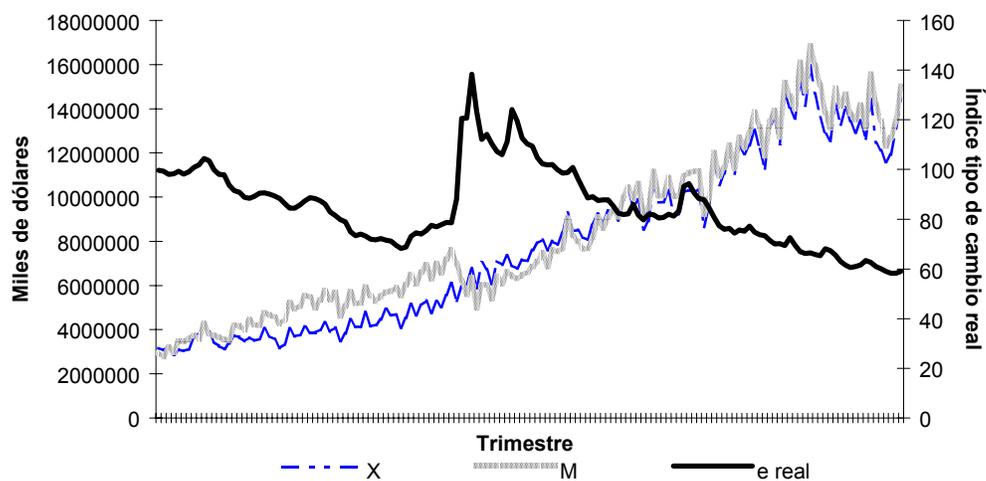
⁵ Una ilustración de la ganancia neta comparativa con otros países puede verse en Katz, 2001.

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 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.

Gráfica B. Tipo de cambio real y comercio, Ene 1990-Abr 2002



Las exportaciones de tipo intrafirma por ETs 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.⁶

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 2003 es 62% del que se tenía en 1993, mismo nivel aproximado en el que se ha mantenido desde 1996 (Cuadro 4). En el mismo 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. El salario, por ejemplo, se mantiene en los \$2 dólares por hora entre 1993 y 2003, en tanto que en Estados Unidos pasó de \$12 a \$16 dólares la hora en los mismos años (Gráfica C).

Cuadro 4. Indicadores de competitividad: productividad y costos laborales. Industria manufacturera mexicana, 1993-2004

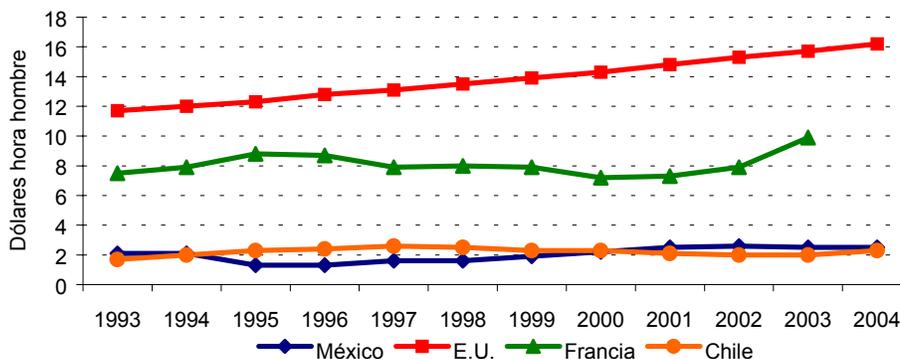
Año	Índice		Crecimiento (%)	
	Productividad ¹	Costos ²	Productividad	Costos
1993	100	100		
1994	109.9	94.8	9.9	-5.2
1995	115.3	80.0	4.91	-15.61
1996	125.7	65.4	9.02	-18.25
1997	130.9	62.0	4.14	-5.20
1998	136.4	61.2	4.20	-1.29
1999	139.0	60.6	1.91	-0.98
2000	145.7	61.4	4.82	1.32
2001	146.8	65.1	0.75	6.03
2002	154.0	63.3	4.90	-2.76
2003	159.2	62.0	3.38	-2.05
2004/p	166.9	58.5	4.84	-5.65

Nota: ¹Productividad = producto / horas hombre trabajada. ²Costos = costos laborales / horas hombre trabajadas. p/ cifras preliminares

Fuente: INEGI, 2005.

⁶ El cálculo de regresión para los dos tipos de exportaciones con relación a variaciones del tipo de cambio real arroja resultados inocuos. Los coeficientes R² no sobrepasan el 1%, tanto en las observaciones mes a mes como en la de rezago del efecto al mes siguiente. Pueden verse las gráficas A.2.1-A.2.4 en el DT 234 de Unger 2002.

**Gráfica C. Competitividad Industrial: salarios en la manufactura, 1993
- 2004**



Fuente: INEGI, 2005.

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.

Las importaciones y 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, 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 tener 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 2001 aparecen a la cabeza PEMEX; más de media docena de ETs automotrices (Daimler Chrysler, GM, VW, Ford, Nissan, Visteon); unas pocas ETs electrónicas (HP, IBM, Philips, GE, Mabe, Black&Decker); y la docena de grupos privados nacionales más prominentes en actividades muy diversas (Carso, Cemex, Grupo México, Cintra, Alfa, Desc, Peñoles, IMSA, Bimbo, Vitro, Modelo).

Al menos la mitad de estas empresas ya se listaban entre los exportadores importantes de 1991, junto a otras como Industrial Minera, Renault, Tamsa, Celanese Mexicana, Cydsa, DuPont, Motorola, Kodak, Condumex, Frisco, Televisa, GISSA, Novum (que probablemente no dieron datos al editor en el 2001). 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.

Cuadro 5. Las Top 35 Exportadoras, 2001

Posición	Empresa	Sede del Cooperativo	Rubro	Exportaciones (millones de pesos)	Propiedad	Personal Ocupado
1	PEMEX	D.F.	Petróleo	120,718.0	E	N.D.
2	General Motors	D.F.	Automóviles	86,139.7	P*	12,991
3	Daimler-Chrysler	D.F.	Automóviles	59,822.7	P*	10,641
4	Volkswagen	Puebla	Automóviles	43,248.3	P*	15,683
5	CEMEX	Nuevo León	Cemento	39,289.4	P	25,919
6	IBM	D.F.	Computación	28,020.0	P*	N.D.
7	Ford	D.F.	Automóviles	26,980.8	P*	7,532
8	Hewlett-Packard	D.F.	Computación	24,189.4	P*	800
9	Visteon	D.F.	Autopartes	17,708.6	P*	12,664
10	General Electric	D.F.	Electrónicos	17,346.8	P*	33,752
11	Nissan	D.F.	Automóviles	16,000.0	P*	N.D.
12	Philips	Edo. Mex.	Electrónicos	14,421.0	P*	11,470
13	Alfa	Nuevo León	Diversos	13,142.9	P	33,820
14	Cintra	D.F.	Transporte	12,201.4	P	20,181
15	Grupo IMSA	Nuevo León	Hierro y Acero	9,772.6	P	15,885
16	Desc	D.F.	Diversos	9,153.0	P	19,344
17	América Móvil	D.F.	Comunicaciones	9,106.0	P*	13,290
18	Grupo Modelo	D.F.	Cerveza	8,726.4	P	48,445
19	Grupo Bimbo	D.F.	Alimenticios	8,335.7	P	67,070
20	Vitro	Nuevo León	Vidrio	7,345.2	P	33,378
21	Mabe	D.F.	Electrónicos	6,648.7	P*	15,208
22	Mexicana de Aviación	D.F.	Transporte	6,287.6	P	6,660
23	Savia	Nuevo León	Diversos	5,990.0	P	8,085
24	Unik	D.F.	Autopartes	5,958.9	P*	8,794
25	Versax	Nuevo León	Autopartes	5,676.2	P*	6,591
26	Nemac	Nuevo León	Autopartes	5,658.3	P*	5,143
27	Minera México	D.F.	Minerales	5,252.0	P	10,594
28	Grupo Carso	D.F.	Diversos	5,325.0	P	67,943
29	Aerovías de México	D.F.	Transporte	5,137.0	P	10,955
30	Tubos de Acero de México	Veracruz	Hierro y Acero	4,501.7	P	2,982
31	Grupo Bal	D.F.	Diversos	4,452.9	P	27,988
32	Industrias Peñoles	D.F.	Minerales	4,452.9	P	8,356
33	Industrias Unidas	D.F.	Eléctricos	4,312.7	P	N.D.
34	Met-Mex Peñoles	Coahuila	Minerales	3,773.1	P	2,072
35	Black & Decker	D.F.	Eléctricos	3,552.9	P*	3,219

P: Propiedad Nacional

P*: Propiedad Extranjera

E: Propiedad Estatal

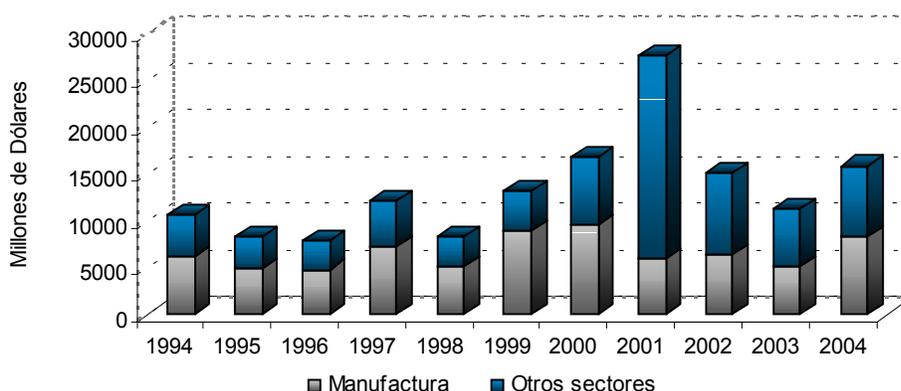
Fuente: EXPANSIÓN, No. 847, 21 de Agosto 2002.

Las exportaciones de los 1980s y los 1990s provinieron, pues, de plantas que respondieron a esas condiciones. Lo que se pretende explicar 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 como antes se vio, no ha ocurrido en la proporción debida.

Particularizando en la inversión extranjera directa (IED) manufacturera, hay que advertir que ha crecido a ritmos inciertos en los últimos años (Gráfica D). De hecho, durante los años de este siglo, ha cedido buena parte del dinamismo a otros sectores, particularmente al financiero, pero también compartido con comercio y transportes. Tan solo el gran brinco del 2001 es debido a la venta de Banamex - Accival a Citigroup, operación que representó por sí sola el 48% del total de IED de ese año.

Gráfica D. Inversión Extranjera Directa, 1994 - 2004



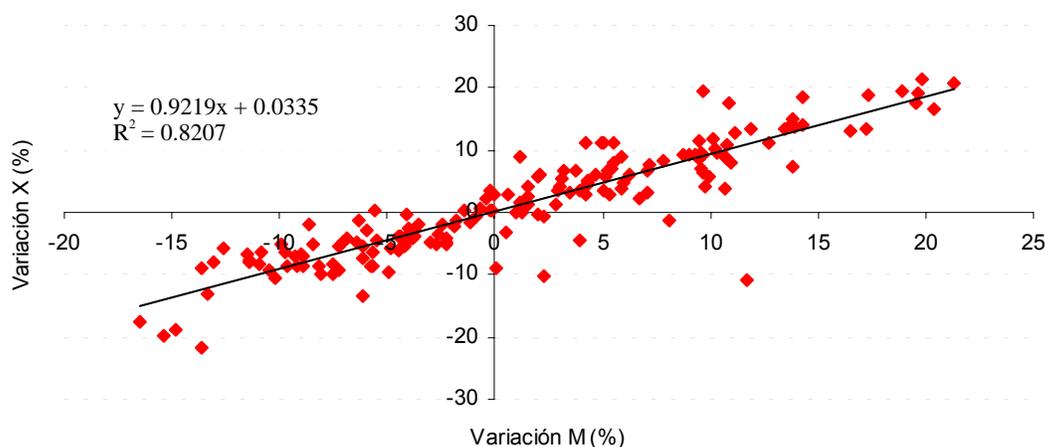
Fuente: INEGI, 2005.

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 (Gráfica E); 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.

Gráfica E. Sensibilidad de las importaciones con respecto a las exportaciones, Febrero 1991 - Diciembre 2004



Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, 2005.

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 60 principales acumulaban 49.8% del total de importaciones en 1991 (véase también Unger 1995). En 2003 la importancia de estos mismos productos creció hasta 70.4% (Cuadro 6 y Anexos B y D). Los más importantes individualmente 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).

	AÑO			
	1991	1995	2000	2003
Total IMPORTACIONES (FOB) *	50.0	72.5	174.5	170.5
60 Productos Principales (%)	49.8	60.0	67.4	70.4
Aparatos Eléctricos y Electrónicos	17.8	22.5	25.4	22.2
Autos y Partes	3.3	7.4	12.6	11.6
Plásticos, Resinas y Hule	4.2	5.3	4.9	6.3
Maq y Eq Diversas	6.7	6.6	6.3	6.0
Máquinas para Información	2.4	3.0	4.7	5.7
Textiles y Cuero	2.5	2.4	2.6	3.5
Química	1.8	1.8	1.7	2.5
Agricultura	1.8	2.3	1.5	2.2
Equipo Profesional y Científico	1.3	1.4	1.3	1.7
Papel, Imprentas y Editorial	1.9	2.5	1.4	1.6
Alimentos	1.5	0.8	1.1	1.6
Siderurgia	1.8	1.4	1.2	1.3
Derivados del Petróleo	1.7	0.9	1.0	1.1
Gas Natural	0.1	0.1	0.2	1.1
Aluminio	0.6	0.9	0.7	0.8
Petroquímica	0.2	0.5	0.4	0.8
Otras Manufacturas	0.1	0.1	0.2	0.3

Fuente: INEGI, 2005 (BIE). Ver Anexos B y D por productos

* Miles de Millones de Dólares

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 para orientación de una política industrial y regional

A manera de conclusión, puede afirmarse que el periodo 2001-2003 también ha probado ser de falsas expectativas económicas ante unas condiciones estructurales heredadas que no daban para más. La inversión continuó cayendo como antes vimos, las exportaciones también dan muestras de agotamiento en su capacidad disponible y las medidas de compensación por otros medios (sean fiscales, energéticas o financieras) tampoco han aparecido. En este contexto macro tan modesto, no hay mucho margen para políticas regionales que, por otra parte, tampoco se han distinguido por intentos novedosos o imaginativos en propuestas de política.

No obstante, tal vez no sea 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 y de cada región. 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 que fije prioridades a ciertas actividades. Proponer el desarrollo de *clusters* regionales especializados debería contar con la más alta prioridad, seguramente a partir de los recursos competitivos ya revelados en las diferentes regiones. Es claro que entre tales prioridades deberán considerarse las actividades portadoras y transmisoras del progreso tecnológico que han quedado desde siempre relegadas en el desarrollo industrial mexicano.

Otras acciones comprenderían el agotamiento de las posibilidades de integración nacional (y regional) de dichos *clusters* revelados; la incorporación de mayores economías de escala por protección en la suma de las capacidades de los Estados que conforman una región; y la atención a la demanda interna, tanto privada como pública, que pueda usarse como detonante creativo de círculos virtuosos que hemos estado dejando de reconocer ante el espejismo de la competitividad internacional.

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.

En el mismo sentido, 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 consolidación de *clusters* de especialización en la mayoría de los países exitosos en su industrialización.

Anexo A. Los 60 productos principales de exportación (2003)

Autos y Partes	Aparatos Eléctricos y Electrónicos	Petróleo Crudo
Automóviles Autopartes Motores para Automóviles Muelles para Automóviles Partes para Motores Transporte de Carga	Acumuladores Eléctricos Aparatos para Comunicación Cables Eléctricos Instalaciones Eléctricas (pzas.) Motores Eléctricos Refacciones Radio y T.V. Refrigeradores Tocadiscos Transformadores Eléctricos	Petróleo Crudo
Máquinas para Información	Maq y Eq Diversas	Textiles y Cuero
Máquinas para Información y Cómputo	Acondicionamiento de Aire Baleros, Cojinetes y Chumaceras Bombas Centrífugas Hornos, Calentadores, Estufas Motores y Máquinas Motrices Partes de Metal Común Partes Sueltas para Maquinaria Prensas y Trituradores	Artículos de Algodón Artículos de Piel o Cuero Calzado Fibras Sintéticas Fibras Textiles Artificiales
Equipo Profesional y Científico	Legumbres y Frutas	Plásticos, Resinas y Hule
Aparatos Médicos Instrumentos de Precisión	Frutas Frescas (otras) Legumbres y Hortalizas Frescas Jitomate	Plásticos y Resinas Sintéticas Materias Plásticas y Resinas Lantas y Cámaras de Caucho
Alimentos y Bebidas	Minerales no Metálicos	Minerometalurgia
Camarón Congelado Cerveza Legumbres y Frutas Procesadas Tequila y Otros Aguardientes	Aparatos de Uso Sanitario Ladrillos, Tabiques y Tejas Vidrio	Plata en Barras Productos de Aluminio
Siderurgia	Química	Ganado Vacuno
Hierro en Barras y en Lingotes Hierro o Acero Manufacturado Tubos de Hierro o Acero	Acidos Policarboxílicos Colores y Barnices	Ganado Vacuno
Madera	Aparatos Fotográficos	Café
Madera Labrada Muebles de Madera	Aparatos Fotográficos	Extractos de Café Café en Grano
Agricultura		
Agricultura (otros)		

Anexo B. Los 60 productos principales de importación (2003)

Aparatos Eléctricos y Electrónicos	Autos y Partes	Plásticos, Resinas y Hule
Aparatos Fonográficos Aparatos para Usos Diversos Eléctricos y Electrónicos Equipo Radiofónico y Telegráfico Lámparas, Válvulas Eléctricas Motores Eléctricos Pzas. para Instalaciones Eléctricas Refacciones Radio y Televisión Transmisores Radio y Televisión Turbinas de Todas Clases	Automóviles Camiones de Carga Motores para Automóviles Refacciones para Automóviles	Artefactos de Resina Sintética Llantas y Cámaras Manufacturas de Caucho Resinas Naturales o Sintéticas
Maq y Eq Diversas	Máquinas para Información	Textiles y Cuero
Aparatos para el Filtrado Bombas Herramientas de Mano Maquinaria para Trabajar Metales Máquinas para Industrias Máquinas y Aparatos de Carga Partes para Maquinaria Tornillos, Tuercas y Pernos Válvulas Diversas Cojinetes y Chumaceras	Computadoras	Fibras Sintéticas Fibras Vegetales Pieles y Cueros Preparados Tejidos de Fibras Sintéticas Telas de Todas Clases
Química	Agricultura	Equipo Profesional y Científico
Acidos y Anhídridos Orgánicos Colores y Barnices Medicamentos Mezclas para Uso Industrial	Maíz Semilla de Algodón Semilla de Soya Semillas y Frutos Oleaginosos Trigo	Instrumentos de Medida Instrumentos para Medicina
Papel, Imprentas y Editorial	Alimentos	Siderurgia
Papel y Cartón Preparado Pasta para Fabricar Papel	Carnes Frescas o Refrigeradas Preparados Alimenticios	Cintas de Hierro o Acero Láminas de Hierro o Acero Recipientes de Hierro o Acero
Derivados del Petróleo	Gas Natural	Aluminio
Gas Butano y Propano Gasolina	Gas Natural	Lámina y Plancha de Aluminio Productos de Aluminio
Petroquímica	Otras Manufacturas	
Poliétileno Xileno	Joyas de Todas Clases	

Anexo C. Composición de las Exportaciones (%): 60 productos principales, 2003

Principales productos de exportación, 1991-2003	AÑO					Principales productores de exportación, 1991-2003 (cont.)	AÑO				
	1991	1995	2000	2003			1991	1995	2000	2003	
Tela de Españolones (FOB) *	42.7	79.5	166.5	164.8		Fines Frascos (tonel)	0.7	0.5	0.3	0.4	
50 Producción principales	68.5	62.4	66.5	73.4		Equipamiento de Aire	0.3	0.4	0.4	0.4	
						Ferul y Otras Aguardientes	0.2	0.2	0.3	0.4	
						Plano en Buzas	0.5	0.4	0.3	0.3	
						Equilibras y Fines Productos orgánicos	0.2	0.0	0.0	0.0	
Petróleo Crudo	17.0	9.3	8.9	10.7		Campana Varilla	0.8	0.7	0.7	0.3	
Aeronaves Principales productos de exportación, 1991-2003	1.1	2.2	4.5	0.1		Esparidos y otros aceites	0.3	0.4	0.2	0.3	
Productos de Carga	0.4	2.3	2.9	4.4		Productos y Inturadores	0.1	0.2	0.5	0.3	
Dispositivos de Comunicación	0.2	0.4	2.2	4.2		Productos de Buzas	0.2	0.3	0.3	0.3	
Aeroplanos	2.8	2.9	3.5	4.2		Hierro en Buzas y en Lingotes	0.2	0.2	0.2	0.2	
Industrias de Estructuras (metal)	2.2	2.8	2.3	3.9		Acidos sulfúricos	0.5	0.7	0.2	0.2	
Partes Sueltas para Maquinaria	1.9	1.7	3.0	3.8		Aluminio, Cadmio, Etil, Isobutano	0.2	0.3	0.2	0.2	
Cables Eléctricos	7.6	4.3	4.0	3.7		Sonidos Centrifugas	0.0	0.1	0.1	0.2	
Artículos de Algodón	1.1	1.9	3.4	3.0		Artículos de Piel o Cuero	0.2	0.2	0.2	0.2	
Apósitos de Algodón	0.5	0.5	0.8	1.6		Botones, Cometas y Chumaceras	0.2	0.2	0.2	0.2	
Libros Simples	1.3	1.1	1.4	1.4		Resortes y Individuales otros	0.2	0.0	0.0	0.2	
Embolvas eléctricos	0.5	0.8	0.9	1.3		Carros	0.4	0.3	0.2	0.2	
Plásticos y Resinas Simples	1.3	1.1	1.1	1.1		Chapas de Aluminio	0.6	0.8	0.3	0.2	
Partes para Automóviles	1.0	0.9	0.9	1.1		Muebles para Automóviles	0.1	0.2	0.2	0.2	
Instrumentos Eléctricos	2.8	2.7	1.3	1.0		Muebles de Aluminio	0.6	0.4	0.2	0.2	
Partes para Motores	0.9	1.0	1.2	1.0		Hierro o Acero manufacturado	0.8	0.4	0.2	0.2	
Partes para Motores	0.6	0.6	0.8	0.9		Colores y Barnices	0.3	0.3	0.1	0.2	
Resinas y Pinturas Frescas	1.1	1.2	0.8	0.9		Equipos de Uso Doméstico	0.1	0.1	0.1	0.1	
Relaciones Radio y TV	1.6	1.5	1.1	0.8		Andenes, Fabricas y Tejas	0.2	0.1	0.1	0.1	
Cerveza	0.4	0.4	0.5	0.7		Equipos de Uso Doméstico	0.0	0.1	0.1	0.1	
Partes de Metal Común	0.4	0.5	0.8	0.7		Tubos de Hierro o Acero	0.6	0.3	0.1	0.1	
Instrumentos de Precisión	0.1	0.2	0.3	0.7		Lentes y Cables de Caucho	0.0	0.2	0.1	0.1	
Muebles para Casas y Resinas	0.6	0.8	0.6	0.6		Muebles y Libros	0.3	0.2	0.1	0.1	
Aluminio	0.6	0.7	0.3	0.5		Muebles y otros	0.2	0.1	0.1	0.1	
Refrigeradores	0.2	0.4	0.3	0.5		Equipos de Uso Doméstico	0.2	0.1	0.1	0.1	
Partes de Maquinaria	0.7	1.0	0.5	0.5		Equipos de Uso Doméstico	0.9	0.9	0.4	0.1	
Accumuladores Eléctricos	0.4	0.3	0.8	0.5							

Bibliografía

- América Economía* (2000), núm.205, Dow Jones, New York.
- _____ (1992), núm. 65, Dow Jones, New York.
- Banco de México (2004), Indicadores Económicos y Financieros, página web.
- Capdevielle, Mario, *et.al.* (2000), "Production System and Technological Patterns", en Cimoli, M. (ed.), *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context*, London, Continuum.
- Cimoli, M. (2000), "Macroeconomic Setting and Production System", en Cimoli, M. (ed.), *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context*, London, Continuum.
- Expansión* (2001), "Las 500 empresas más importantes de México", núm. 820, julio 25.
- Expansión* (2002), "Las 100 empresas exportadoras de México", núm. 847, agosto 21.
- INEGI (2001), Cuadernos de información oportuna.
- _____ (2004), Banco de Información Económica (BIE), página web.
- _____ (2005), 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 Dutrénit, G., Garrido, C., y Valenti, G. (compiladores), *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica*. UAM, México.
- Secretaría de Economía (2003), Dirección General de Inversión Extranjera.
- 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.
- _____ (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 Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2002), *Determinantes de las exportaciones manufactureras mexicanas y su sensibilidad a la productividad, el tipo de cambio e importaciones relacionadas: Evidencias preliminares*, Documento de Trabajo E-234, CIDE.
- Wise, Carol (1998), "The Post NAFTA Political Economy", *Mexico and the Western Hemisphere*, The Pennsylvania State University Press.