

## EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN MÉXICO: OPTIMISMO DESMESURADO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO<sup>1</sup>

*Maria Josefina León León*

*Bernardo Jaén Junérez<sup>2</sup>*

En los albores del decenio de los ochenta el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el estallido de la crisis de la deuda marcaron el cambio de paradigma en la política económica: de la filosofía proteccionista al liberalismo económico. En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, del gobierno de Miguel de la Madrid, se manifestó la urgente necesidad de hacer cambios sustanciales en la orientación que hasta entonces se había venido dando al aparato productivo. Así fue que el sector externo se perfiló como baluarte del modelo exportador secundario.

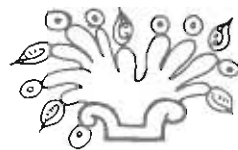
Ante la situación derivada de la crisis de 1982, los propietarios de las grandes empresas nacionales y extranjeras empezaron a reorientar las ventas de sus productos hacia el mercado exterior como alternativa al deprimido mercado interno, lo que se refleja en la evolución favorable que mostraron las exportaciones en los años de la crisis.

Durante el periodo 1988-1992 las exportaciones se incrementaron 33.31 por ciento, al pasar de 20.65 a 27.53 miles de millones de dólares. El aumento observado por las exportaciones es visto por el gobierno del presidente Salinas como un éxito del nuevo modelo de desarrollo, mismo que empezó a instrumentarse sobre todo a partir de 1985, cuando se decretó la mayor liberalización comercial. Por ello, la ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá no hará más que continuar con la lógica del paquete de políticas que ya se ha venido aplicando en nuestro país, por lo que es de esperarse que el impacto del TLC, al menos en el corto plazo, no sea significativo.

El análisis de la evolución de las exportaciones mexicanas y las principales empresas exportadoras, permite identificar algunos factores que influyeron en el incremento de las ventas externas y reflexionar sobre la siguiente cuestión: ¿el TLC ayudará a los

productores mexicanos a aumentar sus exportaciones? Esta interrogante es clave en un país en el que no se están diversificando riesgos al hacer depender su desarrollo del impulso al sector externo y convertir al TLC en panacea del crecimiento, lo cual refleja un optimismo desmesurado del gobierno. No se debe olvidar que ya antes se tuvo la experiencia de inclinar la balanza en favor del sector petrolero y las consecuencias tuvieron un alto costo social.

A diferencia del proteccionismo que mantuvo México durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones (protección a la industria naciente de la competencia desleal de los productos de otros países), en la nueva estrategia de desarrollo la política de apertura comercial el país enfrenta a los productores internos con la competencia internacional, de tal forma que ante las presiones generadas por esta situación los empresarios mexicanos se vean obligados a modernizar su planta industrial, otro de los objetivos básicos de la política económica. Sin embargo, el proyecto tiene sus riesgos, entre los que destacan dos: el primero de ellos es que no se debe olvidar que uno de los problemas estructurales de México es que su aparato productivo depende en gran parte de los bienes de capital e intermedios provenientes del exterior. Así, el incremento del producto interno bruto (PIB) origina aumentos en los volúmenes importados, con las consecuentes presiones sobre el tipo de cambio que originan los recurrentes déficit en la balanza comercial. El segundo riesgo está asociado con el hecho de que los beneficios derivados del comercio se concentran en unas cuantas empresas nacionales y extranjeras, con lo que se presenta la posibilidad de que se acentúe la desigualdad en la concentración del ingreso.



## EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN MÉXICO

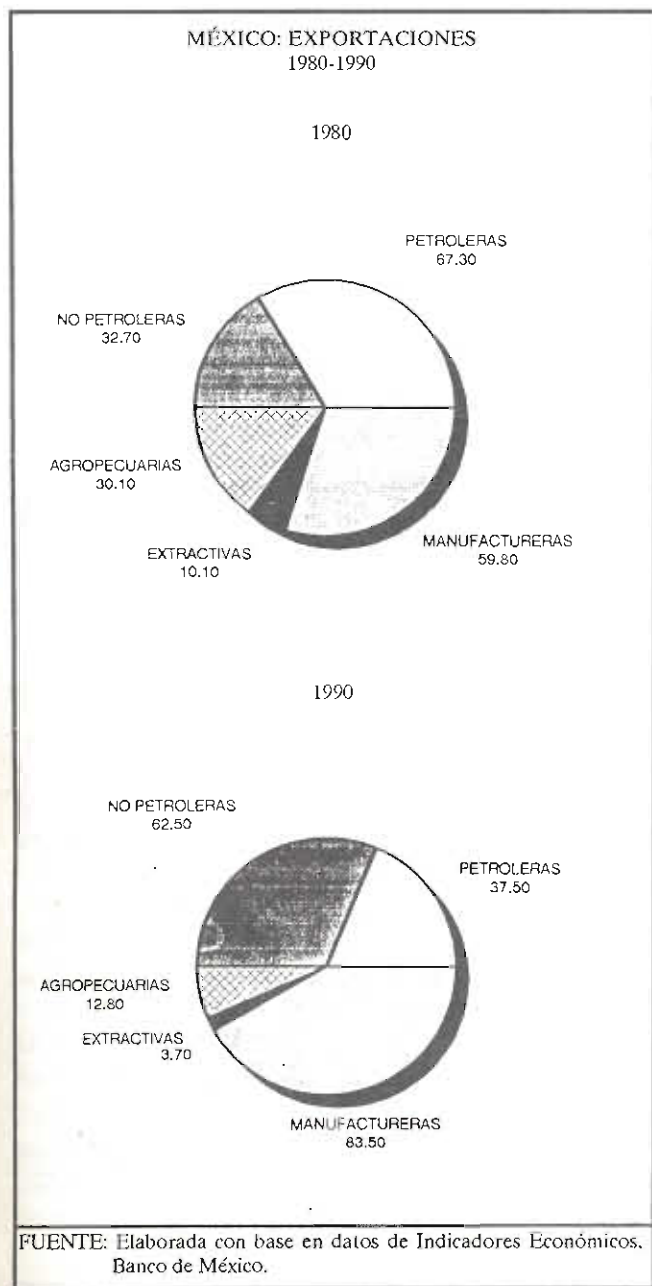
Durante la década pasada las exportaciones mexicanas mostraron una importante recomposición en su estructura porcentual. Las exportaciones petroleras representaron el 77.6 por ciento de las exportaciones totales en 1982 y para 1990 habían caído al 37.5 por ciento, lo que en gran parte puede explicarse por el decremento en el precio del energético. Por el con-

trario, las exportaciones no petroleras han visto incrementada su participación y la industria manufacturera ha cobrado mayor dinamismo.

El impulso generado por las ventas de manufacturas en el sector externo y el limitado desempeño de las exportaciones agropecuarias, son una muestra de que el dinamismo del nuevo modelo de desarrollo está desequilibrado. Los beneficios derivados del comercio en la industria manufacturera al parecer no han tenido un efecto de arrastre en el sector primario de la economía, lo que en el mediano plazo, de no tomarse las medidas adecuadas, puede acentuar la problemática que actualmente vive este sector. Enseguida se resalta la importancia del subsector manufacturero en el comercio exterior de México, destacando la importancia relativa de las empresas transnacionales (ET) en la evolución que mostraron las exportaciones mexicanas; el análisis abarca el periodo 1986-1990.

Como se muestra en el cuadro, durante la década pasada el comercio exterior de México registró variaciones importantes; por una parte, las importaciones disminuyeron bruscamente en alrededor del 40 por ciento en 1983 y 1984 como consecuencia de la política deliberada de contracción de la demanda interna,<sup>3</sup> pero por otra parte, las exportaciones totales de México siguieron una tendencia ligeramente al alza de 5.1 y 8.4 por ciento, respectivamente, durante los años señalados. Sobre todo las exportaciones de manufacturas registraron crecimientos sustanciales del orden del 60.6 en 1983 y 25.7 por ciento en 1984; de hecho, el crecimiento en las exportaciones de manufacturas significaron 33.3 y 43.2 por ciento del superávit en la balanza comercial que México empezó a registrar en 1983 y 1984, respectivamente. ¿Qué tipo de empresas resultaron beneficiadas por esta paradójica situación?

Un número reducido de sectores industriales exportó casi cuatro quintas partes del total de manufacturas de México en ese periodo; por ejemplo, en 1983 sólo 16 ramas absorbían el 77.5 por ciento de las exportaciones de manufacturas, y para 1987 las mismas ramas participaban con el 77.3 por ciento. Entre las ramas más dinámicas destaca la fuerte presencia de empresas transnacionales y de otras grandes de



AÑO	X	TCX	M	TCM	PIB <sup>1</sup>	SBC
1981	19.42		23.95			-4.53
1982	21.23	9.3	14.44	-39.7	-0.63	6.79
1983	22.31	5.1	8.55	-40.8	-4.20	13.76
1984	24.19	8.4	11.25	31.6	3.61	12.94
1985	21.95	-9.3	13.21	17.4	2.59	8.74
1986	15.75	-28.2	11.43	-13.5	-3.69	4.32
1987	20.65	31.1	12.22	6.9	1.71	8.43
1988	20.65	0.0	18.90	54.7	1.44	1.75
1989	22.76	10.2	23.41	23.9	3.11	-0.65
1990	26.95	18.4	31.09	32.8	3.88	-4.14
1991	27.17	0.8	38.36	23.4		-11.19
1992	27.53	1.3	48.14	25.5		-20.61

<sup>1</sup> La tasa de crecimiento del PIB se calculó con base en datos expresados en miles de millones de pesos de 1980.  
 X = Exportaciones.  
 M = Importaciones.  
 TCX = Tasa de crecimiento de las exportaciones  
 TCM = Tasa de crecimiento de las importaciones.  
 SBC = Saldo de la balanza comercial.  
 FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, varios números.

las exportaciones de México lo realizaban 9 ramas de la manufactura que llevaban a cabo comercio de tipo intraindustrial, éstas tuvieron en el mismo lapso una participación de 18.9 por ciento de la producción manufacturera. Tales ramas presentaban una alta participación de ET (56.2 por ciento) y, como consecuencia de ello, el grado de concentración económica, es decir, la participación de las cuatro mayores empresas en la producción de esas ramas, era de 55.7 por ciento; esto tiene que ver con el hecho de que estas ramas tenían una utilización intensiva de capital y empleaban tecnología moderna e innovadora.

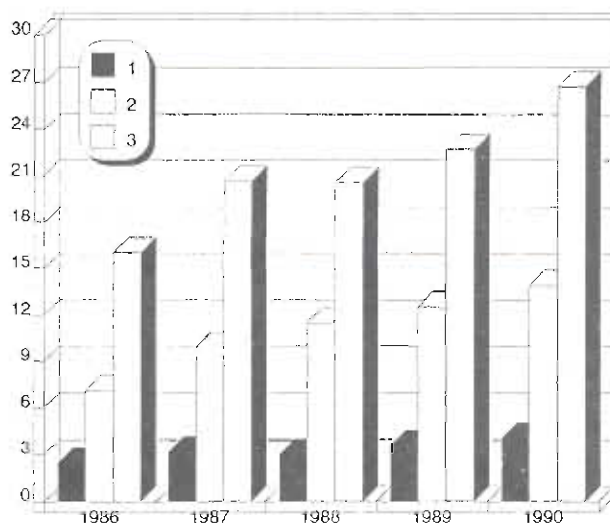
Entre las ramas que mostraron mayor dinamismo destacan las de automóviles, y partes y componentes para automóviles, respectivamente. Seis grandes empresas, tres de Estados Unidos (Chrysler, General Motors y Ford), una japonesa (Nissan), una alemana (Volkswagen) y una francesa (Renault), estuvieron permanentemente en los primeros diez lugares de la lista que publicó la revista *Expansión* de 1986 a 1990. Las empresas mencionadas participaron con el 32.2 por ciento de las exportaciones manufactureras en 1986 y con el 24.2 por ciento en 1990. Las primeras diez empresas transnacionales de la lista aportaron en

capital nacional; asimismo, encabezaron el proceso de crecimiento de las exportaciones de manufacturas las que procesan principalmente bienes de consumo durable moderno y bienes de uso generalizado.

Las grandes ET han ido adoptando estrategias productivas globalizadoras a nivel mundial con el objetivo de reducir costos y poder enfrentar la creciente competencia internacional. Para ello iniciaron un proceso de relocalización de sus plantas productivas en diferentes puntos geográficos e intensificaron el intercambio comercial intrafirma para aprovechar mayores economías de escala, ya que disminuyen los costos generados por la acumulación de inventarios debido a que se enfrentan a una demanda ya conocida.

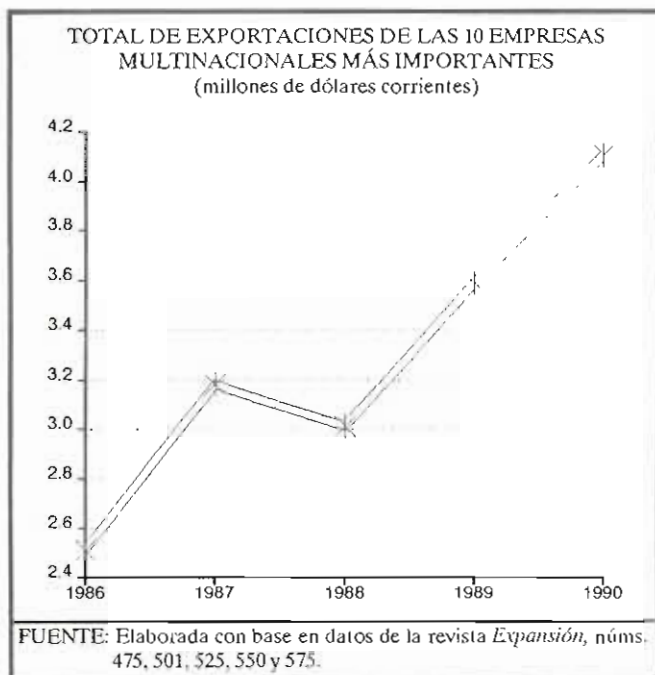
El comercio intrafirma, es decir, el intercambio comercial que se realiza entre filiales de una misma empresa, se enmarca dentro del comercio intraindustrial, esto es, el comercio bilateral de productos de una misma industria, que ha venido ganando terreno con la expansión de las empresas transnacionales desde la posguerra. Según un estudio del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, en el periodo 1978-1983 el 43.0 por ciento de

EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES  
1986-1990  
(millones de dólares corrientes)



- 1 Total de las 10 primeras empresas exportadoras multinacionales que cada año publica la revista *Expansión*
- 2 Total de exportaciones manufactureras
- 3 Total de exportaciones

FUENTE: Elaborada con base en datos de *Expansión*, núms. 475, 501, 525, 550 y 575.



promedio casi el 30 por ciento de las exportaciones manufactureras y poco más del 15 por ciento de las exportaciones totales de México.

Es importante destacar que el dinamismo que mostraron las diez empresas estuvo asociado no sólo con la política comercial,<sup>4</sup> cambiaria<sup>5</sup> y de promoción de exportaciones que instrumentó el gobierno, sino también con las características que presentan estas empresas, principalmente los volúmenes de producción que manejan, la tecnología de punta con que procesan sus productos, los contratos preestablecidos que tienen con sus filiales en el extranjero y sus modernas técnicas de comercialización. Son empresas con mayor vocación exportadora, dado que fueron planeadas para cubrir varios mercados nacionales.

La orientación hacia el exterior de las ET se muestra por el coeficiente de exportación de las diez primeras empresas; aquí destacan nuevamente las del ramo automotriz, donde Chrysler, por ejemplo, destinó en promedio el 70.9 por ciento de sus ventas totales a los mercados externos durante el periodo 1986-1990 y General Motors el 64.9 por ciento. Asimismo IBM, que exporta principalmente máquinas de escribir, destinó a los mercados externos un promedio de 49.3 por ciento de sus ventas totales en el mismo

lapso. Es importante insistir en que el dinamismo exportador de las grandes empresas fue motivado también por la fuerte caída en la demanda interna registrada durante gran parte de la década, situación que se revirtió en 1989, cuando la actividad económica retomó la senda moderada del crecimiento.

De acuerdo a la lista total de las exportadoras e importadoras más importantes de México que publica *Expansión*, quedan en manos de unas cuantas empresas casi tres cuartas partes de las exportaciones totales de México, entre ellas Pemex. Esto muestra también los niveles de concentración industrial prevalecientes en México, estructura monopólica que refuerza la primacía en esta área de pocas empresas, entre las cuales las transnacionales juegan un rol importante. Los niveles de concentración y centralización industrial que predominan en México son mucho mayores a los de Estados Unidos y Canadá, ya que según la lista de las 500 mayores empresas que publican las revistas *The Financial Post*, *Fortune* y *Expansión*, en México las primeras 25 empresas absorbían el 63.5 por ciento de las ventas totales, en Estados Unidos el 42.2 por ciento y en Canadá el 13.0 por ciento. En lo que respecta a los activos totales, las primeras 25 en México absorbían el 77.0 por ciento, en Estados Unidos el 50.3 por ciento y en Canadá el 36.5 por ciento. Los niveles de concentración en México son mayores debido en gran parte a la fuerte presencia de ET, principalmente de origen norteamericano, que como ya vimos dominan las actividades productivas más dinámicas.

### BALANZA COMERCIAL

En el cuadro es posible observar que desde 1982 y durante todo el gobierno de Miguel de la Madrid la balanza comercial observó saldos superavitarios; ello se debió, por una parte, al crecimiento de las exportaciones manufactureras y, por otra, al marcado decremento en las importaciones, originado por la contracción de la actividad económica a consecuencia de la crisis de 1982. Al comparar las tasas de crecimiento del PIB con la evolución mostrada por las importaciones, resulta clara la dependencia del aparato productivo mexicano de los bienes intermedios y de capital

provenientes del exterior, básicamente de Estados Unidos: la trayectoria de ambas tasas de crecimiento muestran la misma dirección.

A partir del gobierno del presidente Salinas la economía empieza a mostrar mayores signos de recuperación, además de saldos negativos en la balanza comercial. Este desbalance, que en 1990 era comparable con el que se tuvo en 1981 (-4.53 miles de millones de dólares contra -4.14), para 1992 ascendió a -20.61 miles de millones de dólares, casi un 400 por ciento más respecto a 1990. Lo anterior se explica al observar la acentuada diferencia que, a partir de 1988, existe entre la tasa de crecimiento de las importaciones y la tasa de crecimiento de las exportaciones; por ejemplo, en 1991 y 1992 las importaciones crecieron en 23.4 y 25.5 por ciento, respectivamente, mientras que las exportaciones fueron de tan sólo 0.8 en 1991 y 1.3 por ciento en 1992.

Además, si durante el periodo 1981-1992 la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones fue de 3.22 por ciento, la correspondiente a las importaciones fue de 6.55 por ciento, situación que resulta preocupante. En términos del multiplicador keynesiano,<sup>6</sup> el aumento del gasto en México genera una demanda que se cubre parcialmente mediante importaciones; al comprar en el exterior se favorece la generación de empleos en otros países, con lo que el efecto del gasto inicial realizado en México sobre variables como empleo y generación de ingresos es menor.

En su campaña a favor de la ratificación del TLC, el presidente norteamericano afirmó que si se incrementa la actividad económica en México aumentará el componente importado de Estados Unidos; según Clinton, en los últimos cinco años se han generado en ese país un millón de empleos por este concepto.

El problema, por supuesto, no es la preocupación por este tipo de "filtraciones" positivas hacia Estados Unidos y otros países, sino que el desequilibrio en la balanza comercial, al demandar en forma creciente divisas extranjeras, origina presiones que pueden constituir un cuello de botella que limite el desarrollo de la economía y desestabilice la senda del crecimiento. Un ejemplo ilustrativo de lo anterior es que existe

una relación muy estrecha entre la tasa inflacionaria y la devaluación del tipo de cambio, pues a medida que la inflación aumenta en México, el peso pierde efectividad como medida promotora de las ventas externas. lo cual origina mayores presiones tendientes a una nueva depreciación cambiaria. Lo anterior puede observarse con mayor claridad durante los años 1982, 1986 y 1987, cuando se presentaron los niveles más altos de inflación (98.9, 105.7 y 159.2, respectivamente) y el tipo de cambio se devaluó en 267, 148 y 138 por ciento, cifras que constituyen también los porcentajes de deterioro más elevados.

En conclusión, ante la pregunta de si el TLC permitirá a los productores mexicanos aumentar sus exportaciones, en este artículo se argumenta que con la apertura comercial y ante la caída de la demanda interna, las exportaciones evolucionaron en forma dinámica, de tal modo que en 1987 su tasa de crecimiento en relación al año anterior fue del 31 por ciento, la más alta del periodo. Sin embargo, durante los primeros dos años del decenio de los noventa, su tasa de crecimiento disminuyó en forma considerable, lo que en parte se explica por la moderada recuperación de la actividad económica interna en esos años y el relativo control del tipo de cambio. El proceso de transición de la protección a la apertura comercial ya dejó sentir sus efectos sobre la evolución del sector exportador, por lo que en el corto plazo los efectos del acuerdo comercial serán insignificantes. Los mexicanos que ya han estado exportando no van a aumentar sus exportaciones, los que nunca lo han hecho van a tener serias dificultades para lograrlo. La modernización del aparato productivo no se realiza por decreto, es un proceso lento. Uno de los principales problemas que enfrentan los países en vías de desarrollo como México es el estrangulamiento en la provisión de divisas, derivado de un desequilibrio consecuente entre la oferta y la demanda en el mercado cambiario, dado que las importaciones son mucho mayores que las exportaciones, lo que induce la devaluación cambiaria; los consecuentes efectos inflacionarios en el país, se presentaron en la década de los ochenta y el riesgo en la actualidad continúa latente.

Por otra parte, es importante subrayar que durante el periodo analizado el dinamismo de las exportacio-

*Continúa en la pág. 23*

nes manufactureras de México tendió a concentrarse en unas cuantas ramas industriales, particularmente en aquellas en donde predominan las empresas transnacionales. Ante la ratificación del TLC, es de esperar que debido a la alta concentración industrial que prevalece en México, la distribución del ingreso tenderá a concentrarse, dada la estrecha correlación que existe entre estas dos variables. Si se profundiza esta tendencia en el mediano y largo plazos, México se integrará a los dos países del norte en forma por demás desventajosa debido a la desigualdad tan marcada en la distribución del ingreso. Por ello es indispensable que, al mismo tiempo que se impulsan el proyecto de integración comercial y la promoción de exportaciones, se promueva también la recuperación salarial como la vía más eficaz de redistribución del ingreso. Este tipo de política redundaría en la elevación de la demanda interna y sería un elemento dinamizador de la actividad económica. ■

## NOTAS

<sup>1</sup> Trabajo presentado en el Seminario Nacional sobre Alternativas para la Economía Mexicana; módulo sobre Evaluación General del Actual Modelo Económico, Guadalajara, 1993.

<sup>2</sup> Estudiante de la maestría en economía y gestión del cambio tecnológico de la UAM-X.

<sup>3</sup> Es importante señalar que, en lo que se refiere a la demanda de los asalariados, durante la década de los ochenta vieron disminuida la capacidad adquisitiva de su salario real en 56 por ciento (tomando 1980 como año base), lo que significa que buena parte del costo social derivado de la crisis de 1982 y de las medidas de política que se instrumentaron bajo la lógica del nuevo modelo de desarrollo, incidieron negativamente en el nivel de vida de los trabajadores.

<sup>4</sup> El porcentaje de producción interna protegida por permisos de importación era del 64 por ciento en 1980, y para diciembre de 1990 había disminuido al 17.9 por ciento. Asimismo, los promedios arancelarios ponderados con la producción (tasas ad valorem) observaron un decremento al pasar de 22.8 en 1980 al 12.4 en diciembre de 1990. En lo que se refiere al porcentaje de producción interna protegida por precios oficiales de importación, que para el primer año señalado representaba el 13.4 por ciento, a partir de 1988 dejó de ser significativa. Datos de SECOFI, tomados de Adriaan Ten Kate, "El ajuste estructural en México: dos historias diferentes", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 6, pp. 519-528, junio de 1992.

<sup>5</sup> A partir de 1982 el tipo de cambio –pesos por dólar– se ha utilizado en forma recurrente para corregir el desequilibrio en la balanza comercial. Durante el periodo 1982-1989 mostró una

tendencia inestable, y su devaluación acumulada ascendió a 2 633 por ciento, lo que ocasionó una subvaluación respecto a la divisa estadounidense.

<sup>6</sup> El multiplicador keynesiano se refiere, en términos generales, al impacto que tiene el incremento del gasto sobre el nivel de ingreso de un país. "En un sistema económico abierto, con relaciones de comercio exterior, parte del multiplicador de la inversión acrecentada beneficiará a la ocupación en países extranjeros, ya que cierta proporción del aumento en el consumo reducirá la balanza exterior favorable de nuestro propio país". Keynes, J.M., *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 120.

## BIBLIOGRAFÍA

Arroio, Raimundo y Fuentes, Arturo, "El poder adquisitivo del salario, productividad y posición competitiva de México", *Investigación Económica* 178, octubre-diciembre de 1986.

Casar Pérez, José I. *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano, 1978-1987*, NAFINSA-ILET, México, 1989.

Casar Pérez, J., Márquez P., Carlos, Marván, Susana, Rodríguez, Gonzalo, Ros, Jaime, "Organización industrial y comercio exterior" en *La organización industrial en México*, Siglo veintiuno Editores-ILET, México, 1990, pp. 293-323.

*Expansión*, "Las principales exportadoras" vol. XXII, núm. 550, septiembre de 1990, pp. 64-67.

López G., Julio, "Comercio exterior y demanda efectiva", en *La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la demanda efectiva*. UNAM, México, 1987, pp. 129-146.

Peñaloza Webb, Ricardo y Marko, Voljc, "Políticas de fomento de las exportaciones, 1982-1988", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 8, agosto de 1989, pp. 688-697.

Reynolds, Klark W., McCleery, Robert K., "Las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos: pasado, presente y futuro", en Jesús Lechuga y Fernando Chávez (coords.), *Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988*, UAM, México, 1989, pp. 113-180.

*Expansión*, núms. 475, 501, 525, 550 y 575.

Ten Kate, Adriaan, "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 6, pp. 519-528, junio de 1992.

Yúnez Naude, Antonio, *El comercio exterior agropecuario de México; evaluación y perspectivas frente al acuerdo norteamericano de libre comercio*, El Colegio de México, México, 1991, pp. 1-13.