

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRIA EN ECONOMIA

ANALISIS DE LOS DETERMINANTES DE LAS
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

José Luis Negrín Muñoz

Promoción 1987-1989

Octubre, 1989.

ASESOR: Dr. José Romero

REVISOR: Dr. Manuel Gollás

AGRADECIMIENTOS.

Quisiera agradecer al Dr. José Romero por su asesoría en la elaboración de esta tesina, así como a Arturo Pérez Mendoza por sus comentarios. Agradezco también el apoyo que me proporcionaron las autoridades, profesores, secretarias y demás miembros del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México.

A mis padres, con el cariño de siempre...

RESUMEN

El trabajo intenta encontrar algunos de los determinantes de las exportaciones manufactureras mexicanas. Para ello se analizan los contenidos factoriales de las exportaciones por 2 métodos, encontrando que la dotación factorial no es lo único que determina el patrón exportador. Con este antecedente, se busca cuáles son los determinantes a nivel de la empresa, seleccionando un muestra de 60 empresas (30 trasnacionales y 30 de capital nacional), que pertenecen a las 10 ramas que presentaron mayor dinamismo exportador. Para este análisis se introdujeron elementos de las nuevas teorías del comercio internacional, encontrándose que las economías de escala y la demanda externa son los factores decisivos en la exportación de las empresas trasnacionales. Para las nacionales lo determinante fue la rentabilidad vía precios resultado de la política de subvaluación cambiaria.

I N D I C E

INDICE

INTRODUCCION.....	2
CAPITULO I. MARCO TEORICO	7
I.1 Modelo de Economía abierta y dependiente. ..	8
I.2 La Teoría Tradicional del Comercio Internacional.....	20
I.3 Nuevas Teorías del Comercio Internacional..	23
I.3.1 Rendimientos Crecientes o Economías a escala.....	24
I.3.2 Competencia Monoplística.....	25
I.3.3 Comercio Internacional con Competencia Monopolística y Rendimientos Crecientes a Escala....	27
CAPITULO II. ANTECEDENTES HISTORICOS Y POLITICA COMERCIAL.....	31
II.1 Antecedentes.....	31
II.2 La Política Comercial de 1983 a 1988.....	39
II.2.1 Política de Racionalización de la Protección.....	40
II.2.2 El Fomento a las Exportaciones.....	42

CAPITULO III. RESULTADOS DE LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN MEXICO 1983- 1988.....	46
III.1 Evolución del Saldo de la Balanza Comercial.....	48
III.2 Evolución de la Estructura de las Exportaciones Manufactureras por Rama....	51
III.2.1 Dinamismo de las Exportaciones Manufactureras.....	55
III.2.2 Proporción de la Producción Manufacturera que se exporta.....	57
CAPITULO IV. ANALISIS DE LOS DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS MEXICANAS.....	61
IV.1 Análisis del Contenido Factorial de las Exportaciones Mexicanas.....	63
IV.1.1 Antecedentes.....	65
IV.1.2 Ordenamiento de las Ramas de acuerdo a sus Contenidos Factoriales.....	68
IV.1.3 Ordenamiento de las Ramas de acuerdo a su Valor Agregado por Trabajador.....	70
IV.2 Una Aplicación de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional al Caso de México..	72
IV.2.1 Elementos Destacados para la Exportación, a Nivel de la Empresa.....	74
IV.2.2 El Papel de las Empresas Trasnacionales.....	77
IV.2.3 Determinantes de las Exportaciones por Grupo de Empresas.....	79
CONCLUSIONES.....	87

ANEXOS.....	91
Anexo A. La política de Promoción de Exportaciones.....	91
Anexo B. Técnica de Insumo Producto Para el Análisis del Contenido Factorial de las Exportaciones.....	98
Anexo C. La Estrategia de Promoción de Exportaciones en los Principales Planes y Programas 1983-1988.....	100
Anexo D. Listado de las Empresas Seleccionadas.....	106
 BIBLIOGRAFIA.....	 109

I N T R O D U C C I O N

INTRODUCCION.

De 1982 a la fecha, México ha vivido la crisis económica más aguda de su historia. Para llegar a esto, se combinaron profundos desequilibrios en las finanzas públicas, en el sector externo y en las relaciones intersectoriales. Todo indicaba la necesidad de transformar drásticamente el modelo de crecimiento que el país había seguido.

A partir de 1983, la política económica se orientó a instrumentar un modelo de crecimiento menos vulnerable frente al exterior, que permitiera un mejor aprovechamiento de los recursos con que se cuenta.

Ese modelo de crecimiento se sustenta en la exportación de manufacturas y pretende que las ventas al exterior permitan no solamente cumplir con los compromisos que México tiene con el exterior, sino que tales exportaciones encabezen un proceso de crecimiento económico más equilibrado.

México adoptó un programa ortodoxo de promoción de exportaciones, basado en la apertura de la economía, en el fomento a las exportaciones no petroleras y en un manejo de

una política cambiaria que permitiera la competitividad en el exterior de los productos nacionales. Adicionalmente, la política económica ha tendido a mantener deprimida la demanda interna.

El programa ha tenido un éxito rotundo en lo que se refiere al crecimiento de las exportaciones y a la reducción del déficit comercial.

El presente trabajo pretende analizar cuáles han sido los determinantes de las exportaciones de manufacturas en el período 1983 - 1988, pues cualquier aportación en ese sentido resulta muy importante en términos de política económica.

Para ello, además del análisis del contenido factorial de las exportaciones, elaboramos un estudio de los factores que influyen en las ventas al exterior de alrededor de 60 grandes empresas cuyas exportaciones han sido muy dinámicas en los últimos años.

El trabajo está formado por 4 capítulos. En el primero de ellos presentamos un modelo macroeconómico que permite explicarnos, en términos teóricos, el porqué del dinamismo de las exportaciones en el nivel agregado. En este mismo capítulo presentamos una formulación general de lo que la teoría tradicional del comercio internacional considera

determinante para el patrón de comercio. Finalmente, introducimos algunas modificaciones a los supuestos de la teoría tradicional. En particular consideramos la existencia de economías de escala al interior de la empresa y la existencia de competencia monopolística. Esto nos permite encontrar algunos otros factores que influyen en el patrón comercial.

En el segundo capítulo, planteamos los antecedentes que la adopción de un programa "outward oriented" ha tenido en México, así como las principales medidas de política comercial que se han adoptado en el período de estudio.

En el tercer capítulo elaboramos una descripción del comportamiento de las exportaciones manufactureras, lo cual nos permite hacer una selección de las ramas más dinámicas en la exportación.

El cuarto capítulo constituye el centro de la tesis. En su primera parte hacemos un análisis de los componentes factoriales de las exportaciones para determinar en qué medida la dotación de factores (capital y trabajo) ha determinado las ventas al exterior mexicanas. En la segunda parte del capítulo, basándonos en la selección de las ramas más dinámicas en la exportación elaborada antes, efectuamos una nueva selección, pero ahora de las empresas más

destacadas en la exportación, que pertenecen a las ramas seleccionadas.

Esta información nos permite introducir no solamente los supuestos teóricos desarrollados en el primer capítulo, como lo son las economías de escala, sino también inferir elementos relativos a las características de la empresa que exporta. Este tipo de análisis posibilita saber, por ejemplo, que las empresas trasnacionales dominan casi completamente las exportaciones de las ramas más dinámicas y más moderanas, y que, además, sus ventas al exterior responden mínimamente a los movimientos del tipo de cambio.

El trabajo es acompañado por cuatro anexos. En el primero se presentan dos elaboraciones de cuáles deberían ser las medidas a adoptarse para que un programa orientado a la exportación de manufacturas tenga éxito. En el segundo presentamos la metodología utilizada para el cálculo de los contenidos factoriales. En el tercero elaboramos un breve resumen de los planes y programas orientados al fomento a la exportación en el período 1983-1988. Finalmente, en el último presentamos un listado de las empresas con que se trabajó para realizar el análisis del capítulo cuarto.

CAPITULO I .

CAPITULO I.

MARCO TEORICO.

INTRODUCCION.

El análisis teórico de la evolución de las exportaciones puede hacerse bajo 2 perspectivas complementarias:

1. Puede aplicarse un modelo teórico macroeconómico que permita evaluar el efecto de las diferentes políticas comerciales, sobre las exportaciones a nivel agregado,

2. Puede efectuarse un análisis que permita identificar cuáles son los determinantes principales del patrón de comercio, es decir, porqué algunas ramas son más dinámicas en la exportación que otras.

En cuanto al primer tipo de análisis, en este trabajo utilizamos un modelo macroeconómico desarrollado por Donbusch, llamado de economía dependiente (Dornbusch, 1980). Esto nos da una perspectiva teórica de las repercusiones que las diferentes medidas de política comercial tienen.

En cuanto a la segunda visión, hay una gran cantidad de modelos diferentes. Nosotros adoptamos dos modelos complementarios para tratar de encontrar los determinantes del patrón comercial. Por un lado, utilizamos el modelo

tradicional de Heckscher-Ohlin y por otro, un modelo elaborado por Krugman que permite la introducción de economías de escala y de competencia imperfecta. (Krugman 1988).

Estos modelos teóricos, que fueron aplicados al análisis realizado en los capítulos tres y cuatro, se presentan a continuación.

I.1. MODELO DE ECONOMIA ABIERTA Y DEPENDIENTE.

Para analizar las medidas adoptadas por el gobierno a partir de 1983, utilizamos el modelo de economía dependiente desarrollado por Dornbusch en 1980, considerando los siguientes efectos:

1. Contracción de la demanda interna, en particular del gasto público.
2. Devaluación del tipo de cambio y mantenimiento de la subvaluación.
3. Eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio exterior.
4. Reducción de los aranceles.

5. Estímulos a las exportaciones, a través de reducir los costos de la actividad exportadora (costos financieros, de materias primas, de transporte, etc.)

SUPUESTOS

El modelo de economía abierta y dependiente parte de los siguientes supuestos:

1. La economía es pequeña, por lo que toma los precios internacionales como dados.

2. Los importables se encuentran disponibles en el mercado mundial con una oferta perfectamente elástica, y a un precio P^* (1), expresado en moneda extranjera.

3. Aunque en 1983 la economía mexicana ya había iniciado el proceso de contracción que aún sufre, partimos de suponer que existía pleno empleo. Suponer desempleo no tiene repercusiones en el modelo, pero los resultados son más claros partiendo de pleno empleo.

4. Se parte de un punto de desequilibrio comercial.

1. Cualquier variable con * indica que es del exterior.

5. El precio de los bienes importados, P^* en moneda extranjera, es $e \cdot P^*$ en moneda nacional, donde e es el tipo de cambio, que es flexible. El precio de los exportables es P , por lo que el relativo p se expresa así:

$$p = \frac{e \cdot P^*}{P}$$

De este modo, si p aumenta, se deterioran nuestros términos de intercambio, ya que el precio de nuestros bienes se reduce en términos de bienes externos.

6. De este modo, en términos de bienes nacionales, el valor de las importaciones (M), es pM . Puesto que un cambio en p es un cambio en precios relativos, tanto las importaciones (M) como las exportaciones (M^*), son funciones de p . Asumimos que el cambio de las exportaciones ante un aumento en p es positivo, mientras que el de las importaciones es negativo. Esto se debe a que el aumento de los precios relativos revela un abaratamiento de las exportaciones, y un encarecimiento de las importaciones. Entonces (2),

$$\frac{\delta M^*}{\delta p} = M_{p^*} > 0 \quad ; \quad \frac{\delta M}{\delta p} = M_p < 0$$

2. El sub índice indica contra qué variable se está derivando.

Definimos las tradicionales ecuaciones macroeconómicas:

$$Y = C(Y) + I + G + M^*(Y^*, p) - pM(Y, p) \dots (1)$$

Donde Y = ingreso,
 C = consumo,
 I = inversión,
 G = gasto del gobierno,
 M^* = exportaciones (importaciones del exterior),
 M = importaciones.

Hacemos $E = C + I + G = D + G + pM \dots (2)$

Donde $D + G$ = al gasto de los residentes en bienes internos,
 pM = valor de las importaciones.

Sustituyendo (2) en (1)

$$Y = D(Y, p) + G + pM(Y, p) + M^*(Y^*, p) - pM(Y, p) \dots (3)$$

Definimos $T = M^*(Y^*, p) - pM(Y, p) \dots (4)$

Sustituimos (3) y (4) en (1)

$$Y = E(p, Y, G) + T(Y, Y^*, p) \dots (5)$$

Ahora bien, un aumento en p aumenta las exportaciones y reduce las importaciones. Sin embargo, en términos de valor, esto no necesariamente produce una mejoría en la

balanza comercial T ; pues si bien las importaciones son menores, se pagan a un precio relativo p mayor. Para que un incremento en el precio relativo se traduzca en una mejora de la balanza comercial, debe cumplirse la condición Marshall-Lerner, que indica que si la elasticidad precio de importaciones y exportaciones es suficientemente grande, el efecto de pagar un mayor precio por las importaciones es superado. Expresando esto formalmente:

Definimos elasticidad precio de nuestras exportaciones M^* y de nuestras importaciones M :

$$\alpha^* = M_p^* \frac{P}{M^*} \qquad \alpha = M_p \frac{P}{M}$$

Diferenciamos (4) con respecto a p :

$$T_p = M_p^* - M - pM_p \qquad \dots(6)$$

Partiendo de que en algún momento previo $M^* = pM$ obtenemos:

$$T_p = M (\alpha^* + \alpha - 1) \qquad \dots(7)$$

Lo que indica que el aumento en p mejora la balanza comercial, si la suma de las elasticidades-precio de exportaciones e importaciones es mayor que 1. Si no supusieramos equilibrio comercial inicial, la condición se

hace más restrictiva; pero en aras de la claridad, mantenemos ese supuesto.

Esto nos lleva a las condiciones de equilibrio en el mercado de bienes Y y en el mercado externo T , que provienen de las ecuaciones (5) y (4) respectivamente. Suponiendo que el ingreso externo Y^* permanece constante, la pendiente de la curva de equilibrio en el mercado de bienes se obtiene de aplicar el teorema de la función implícita a la ecuación (5) (3)

$$\frac{dp}{dY} \Big|_Y = \frac{1 - E_Y - T_Y}{T_P} = \frac{(1 - c) + m}{M(\alpha^* + \alpha - 1)} = \frac{s + m}{M(\alpha^* + \alpha - 1)} \quad (9)$$

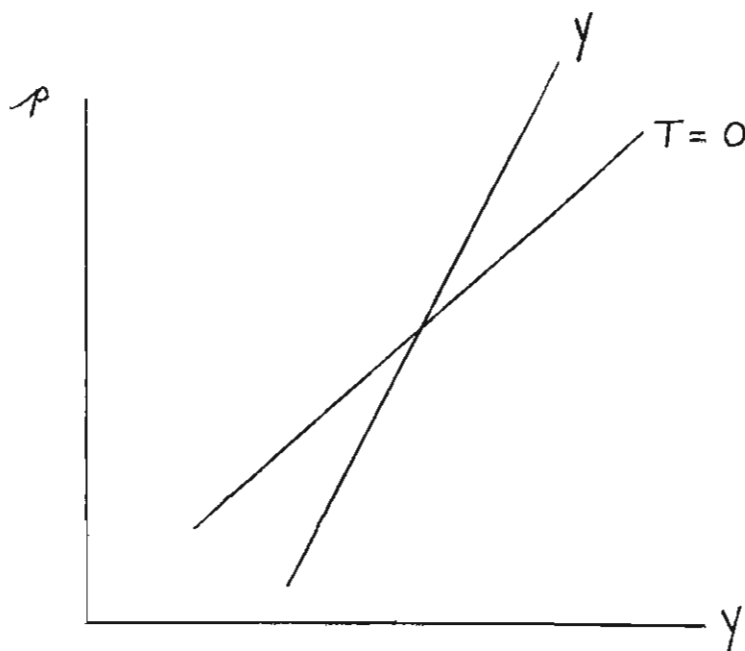
En donde $E_Y = c$ es la propensión marginal a consumir, de modo que $(1 - c)$ es la propensión marginal a ahorrar (s) y $T_Y = -m$ es la propensión marginal a importar. Esto indica que la pendiente es positiva si se cumple la condición Marshall-Lerner. En la gráfica el equilibrio en el mercado de bienes está representado por la curva Y .

La pendiente positiva en este mercado es razonable, en la medida en que un aumento en el producto Y genera un

3. El teorema de la función implícita indica que si tenemos una función de la forma $y = f(x)$; para obtener su derivada hacemos lo siguiente:

$$\frac{\delta y}{\delta x} = - \frac{F_x}{F_y}$$

aumento en ingreso y gasto. Sin embargo, el gasto en bienes internos se eleva en una cantidad inferior al aumento del ingreso, por lo cual se genera un exceso de oferta. Para poder eliminar el exceso de bienes ofrecidos, debe ocurrir un deterioro en nuestros términos de intercambio; esto es, nuestros bienes tendrán que abarataarse con un aumento en p .



La curva de equilibrio en la balanza comercial ($T = M^* - pM = 0$) se obtiene de aplicar el teorema de la función implícita a la ecuación (4)

$$\left. \frac{dp}{dY} \right|_T = - \frac{T_Y}{T_P} = \frac{m}{M(\alpha^* + \alpha - 1)} \quad \dots(10)$$

La pendiente de esta curva también es positiva, lo cual es razonable, porque si hay un aumento en el ingreso doméstico, se elevarán nuestras importaciones. Esto implica que, para

poder reestablecer el equilibrio $T = 0$, tendrán que encarecerse las importaciones a través de un aumento en p , es decir, de un deterioro en los términos de intercambio.

Con este marco, analizamos las medidas de política comercial mencionados arriba.

DEVALUACION

Partimos de un punto en el que existe déficit en la balanza comercial. Una devaluación eleva el tipo de cambio e ; esto es, eleva el precio relativo de los bienes importados en términos de los bienes domésticos. Sin embargo, la devaluación eleva el nivel de ingreso interno, pues reduce las importaciones y eleva las exportaciones. Es decir, una devaluación provoca un cambio en Y de la siguiente magnitud:

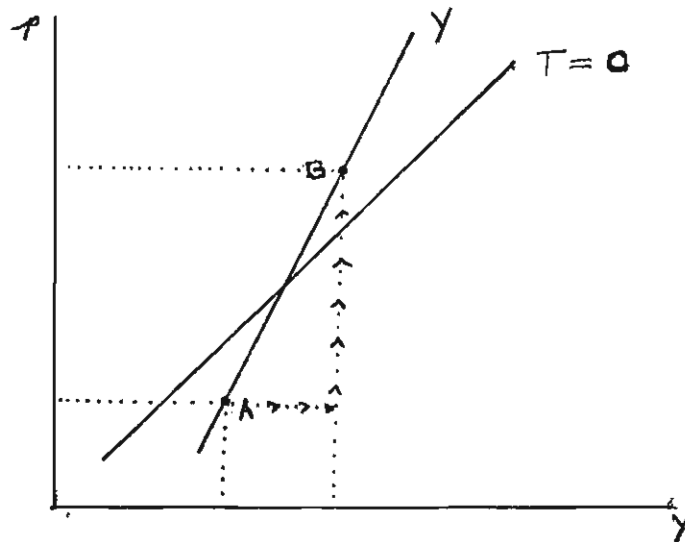
$$\frac{dY}{dp} = \frac{M (\alpha^* + \alpha - 1)}{s + m}$$

Por tanto, si se cumple la condición Marshall-Lerner, la devaluación eleva el nivel de ingreso. Del mismo modo, la devaluación afecta la balanza comercial en el siguiente monto:

$$\frac{dT}{dp} = \frac{M (\alpha^* + \alpha - 1) s}{s + m}$$

Así, el efecto del cambio en p será positivo, siempre que se cumpla la condición Marshall-Lerner.

La devaluación no provoca desplazamiento de las curvas, sino movimientos sobre ellas. Pensemos en el caso de México a partir de 1982; se han producido una serie de devaluaciones que han repercutido en una mejora de la balanza comercial (4). Las exportaciones se han elevado y las importaciones se han contraído, en buena medida por el efecto devaluatorio. De hecho, caeteris paribus, el ingreso hubiera aumentado como resultado de la devaluación, como se aprecia en la gráfica siguiente. Ello no ocurrió así debido al siguiente efecto que presentamos, la reducción del gasto.

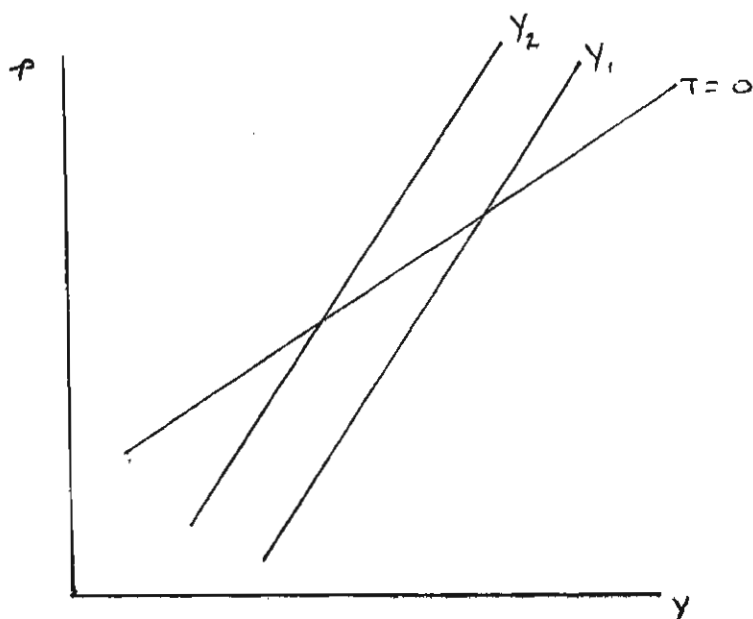


4. En el caso mexicano la evolución de las exportaciones está claramente separada entre petroleras y no petrolera. Las primeras no responden a la política económica interna, sino a variaciones en el mercado internacional, mientras que las segundas sí responden al manejo de la política comercial. Por ello este análisis es aplicable principalmente a las exportaciones no petroleras.

Como se ve en la gráfica, partiendo del punto A de déficit, la devaluación mejora la balanza comercial y propicia un movimiento sobre la curva del mercado de bienes. Es claro que el mantenimiento de la subvaluación cambiaria se convierte en un estímulo para la exportación, y un obstáculo para la importación. Mientras dure la subvaluación cambiaria, nos mantendremos por encima de la curva T; es decir con un superávit como el que se aprecia en el punto B.

REDUCCION DEL GASTO PUBLICO.

A diferencia del efecto devaluatorio, la contracción del gasto del gobierno sí provoca un desplazamiento de las curvas. La curva Y se mueve hacia la izquierda al reducirse el gasto público. Esto implica un nivel de ingreso menor. La contracción del gasto provoca una disminución de las importaciones, pues éstas últimas resienten un doble efecto: la baja directa de la demanda de importaciones, y la reducción que proviene de que son una función del ingreso. El descenso de las importaciones genera un superávit comercial, de modo que para recuperar el equilibrio $T = 0$, el precio relativo p debe reducirse; esto es, nuestros bienes se harían más caros (lo cual puede no ocurrir si simultáneamente se produce una devaluación). Estos movimientos se aprecian en la siguiente gráfica.



Volviendo al caso de México, la contracción de la demanda combinada con la devaluación cambiaria produjeron, por un lado, una caída en el nivel de ingreso y , por otro, un deterioro de los términos de intercambio para nuestro país, que redundó en una mejora sustancial de la balanza comercial. El efecto favorable sobre la balanza comercial se ha visto reforzado, por el hecho de que algunos tipos de exportaciones mexicanas no solamente dependen de la demanda externa, sino también del ingreso interno que, al contraerse, ha liberado bienes para la venta al exterior.

RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.

El efecto de las restricciones cuantitativas, sobre la balanza comercial, apunta hacia el aumento de las importaciones. La fijación original de restricciones cuantitativas provoca que exista un exceso de demanda interna, por importaciones que se efectúan dentro del

margen permitido. Esto provoca que, al eliminarse la restricción a la importación, su precio al interior caiga, por lo que, caeteris paribus, debería elevarse. Esta tendencia al alza de las importaciones puede ser contrarrestada por la contracción en la demanda y por la devaluación.

SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES.

Un subsidio a la exportación se traduce en una mayor demanda por los bienes internos, porque el precio relativo de estos se reduce. Esto es, mientras los precios internos de este tipo de bienes permanecen inalterados, el precio al que son adquiridos por los demandantes externos se reduce con el subsidio. Esto genera una mayor demanda por nuestras exportaciones, dando lugar a un superávit comercial.

REDUCCION DE ARANCELES

Un arancel es un impuesto a las importaciones que provoca una elevación de su precio relativo, pero solamente para los demandantes internos. La eliminación o reducción de los aranceles tendría el mismo efecto que la eliminación de las restricciones cuantitativas: reevaluar los términos de intercambio. Esto daría lugar a un mayor nivel de importación. Sin embargo, ello puede evitarse a través de mantener la subvaluación cambiaria.

En el caso de México, se han tomado todas estas medidas de 1983 a 1988. Los efectos y repercusiones, que tales medidas tuvieron, se presentan en los siguientes capítulos.

I.2. LA TEORIA TRADICIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los elementos expuestos arriba pueden propiciar un determinado comportamiento de las exportaciones en términos agregados; sin embargo, el patrón comercial, esto es, cuál es la estructura de las exportaciones y de las importaciones, y cuáles son más dinámicas estará relacionado con otro tipo de factores.

En este apartado expondremos muy someramente la teoría tradicional del comercio internacional, esto es, aquella conocida como el Teorema Heckscher-Ohlin.

I.2.1. EL TEOREMA HECKSCHER-OHLIN.(5).

El teorema Heckscher-Ohlin (HO) plantea que un país exportará el bien en cuya producción se utilice intensivamente el factor que ese país posea con relativa abundancia, e importará los bienes que sean intensivos en

5. Para una exposición formal ver Edward E. Leamer, 1984.

los factores escasos. La versión más conocida H0 parte de varios supuestos, de los cuales se derivan varios teoremas. Uno de ellos, el teorema H0, identifica los flujos de comercio como una función de la dotación de factores.(6)

Los supuestos son (Leamer, 1984):

1) Dimensionalidad: El número de bienes (n) y el número de factores (m) son iguales a 2: $n = m = 2$.

2) Movilidad: los factores pueden moverse sin costo entre industrias dentro de un mismo país, pero son perfectamente inmóviles entre países. Se asume también que no hay costos de transporte ni barreras al comercio.

3) Competencia: los mercados de bienes y factores funcionan bajo condiciones de competencia, de modo que los

6. Sobre la base de la teoría tradicional, los teoremas básicos del comercio internacional son:

a) Teorema de igualación de precios de los factores: los precios de los factores a nivel internacional se igualan debido a la libre movilidad de bienes entre países.

b) Teorema Stolper-Samuelson: Si el precio de un bien se eleva por cualquier razón, el rendimiento del factor que es utilizado intensivamente en la producción de ese bien, aumentará en términos relativos.

c) Teorema de Rybczynski: Dados los precios de los bienes, si se produce un aumento en la dotación de un factor, la producción del bien que utiliza intensivamente el factor que se incrementó se elevará, y la producción del otro bien disminuirá.

d) Relaciones de reciprocidad: relacionando los teoremas 2 y 3, obtenemos que el cambio en el precio del factor i con respecto al cambio en el precio del bien j , será igual al cambio en la producción del bien j con respecto al cambio en el factor i .

agentes actúan como si pudieran comprar o vender cantidades ilimitadas a los precios dados por el mercado.

4) Tecnología: la misma tecnología de producción está disponible para todos los países sin costos adicionales. Además, las funciones de producción son linealmente homogéneas (o de rendimientos constantes a escala) y de productos marginales decrecientes.

5) No reversibilidad de factores: no hay reversibilidad factorial. Esto es, si un bien es producido con métodos intensivos en trabajo, comparado con los demás bienes, aunque cambie el precio de los factores, ese bien requerirá una técnica intensiva en trabajo, comparado con los otros bienes. Esto implica que un ordenamiento de los bienes de acuerdo a su intensidad factorial no se invierte cuando los precios de los factores cambian.

6) Homogeneidad: los bienes producidos y comerciados son homogéneos, tanto respecto a sus características funcionales, como en cuanto a su presentación y empaçado.

7) Similitud en la Demanda: todos los consumidores maximizan una función de utilidad idéntica y homotética.

Es muy claro que muchos de los supuestos difícilmente se cumplirán en la realidad, por lo cual diversos autores

los han flexibilizado. Relajar los supuestos ha dado lugar a una serie de aportaciones a la teoría del comercio internacional.

I.3. NUEVAS TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Existen una gran cantidad de trabajos que enriquecen la teoría del comercio internacional a través de flexibilizar algunos de los supuestos del HO. Por ejemplo, en cuanto al supuesto de dimensionalidad, se ha desarrollado la teoría para un mayor número de bienes y de factores, así como para más bienes que factores sin que esto resulte en alteraciones drásticas de los resultados (Leamer, 1984). Del mismo modo, se han flexibilizado los supuestos de competencia perfecta, de homogeneidad de los productos, y de funciones de producción con rendimientos constantes a escala.

Para los fines de esta investigación las modificaciones que es necesario introducir son:

1) La posibilidad de que se produzcan rendimientos crecientes a escala a nivel de la empresa, lo cual está directamente relacionado con la diferenciación de productos;

2) La existencia de competencia monopolística.

1.3.1. RENDIMIENTOS CRECIENTES O ECONOMIAS DE ESCALA.

Hay dos razones por las cuales una economía se especializa, lo cual es una razón para comerciar:

a) La existencia de ventajas comparativas debidas a tecnología y dotación de recursos;

b) La existencia de economías de escala o rendimientos crecientes que hacen ventajoso especializarse en la producción de un número limitado de bienes.

Hay economías de escala externas a la empresa, que están en función del tamaño de la industria de la que forma parte la firma, y no del tamaño de la empresa misma; de modo que las compañías grandes no tienen ventajas sobre las pequeñas. Otro tipo de economías de escala sí dependen del tamaño de la empresa. Es este último tipo el que nos interesa. (7).

Además, hay economías de escala que son exclusivas de empresas cuya producción se haya integrada verticalmente; este tipo de economías aprovechan los beneficios derivados de la posesión de ciertos activos no tangibles, como el

7. De aquí en adelante llamaremos economías de escala a las que se producen al interior de una empresa. Cabe mencionar que las economías de escala al interior de la planta no están solamente en el tamaño de la misma, sino sobre todo en cómo esté organizada internamente.

llamado Know-how, la tecnología, etc. que permiten un uso común en varias plantas. Estas economías suelen ser explotadas por empresas trasnacionales, dadas sus características.

Puesto que nos interesamos en economías que dependen del tamaño de la empresa, esto nos lleva a considerar que en la industria hay empresas grandes y pequeñas, esto es, que no hay competencia perfecta. Para destacar la importancia de las economías de escala, exponemos un caso de competencia imperfecta: la competencia monopolística con economías de escala.

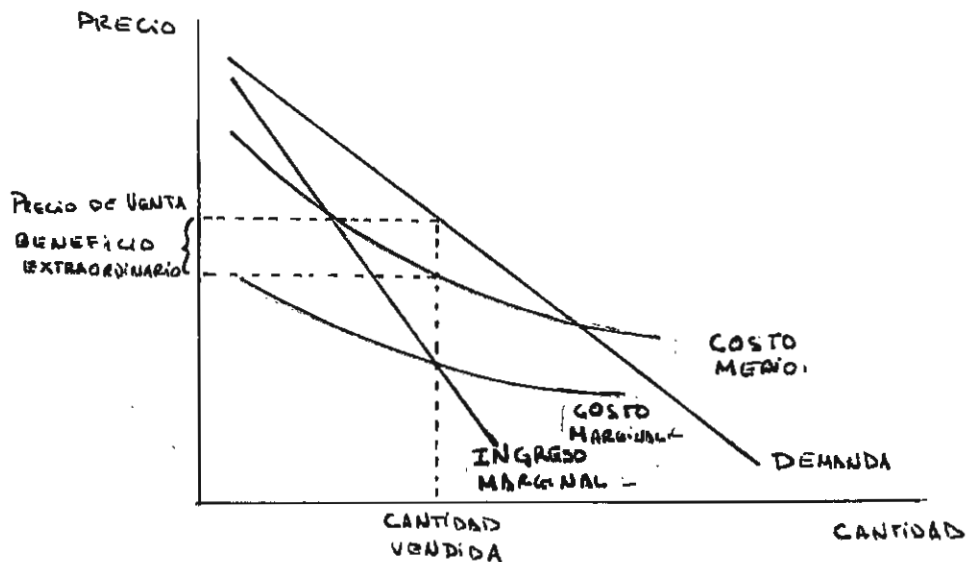
I.3.2. COMPETENCIA MONOPOLISTICA.

Para ver la importancia de las economías de escala, utilizamos el modelo de competencia monopolística de Chamberlin. La idea central del mismo que cada empresa produce un bien que es visto por los consumidores como diferente a los bienes producidos por las demás empresas que pertenecen a la misma industria. De este modo, cada firma actúa como monopolista produciendo un bien diferenciado, por lo que podemos analizarla como si fuera un monopolio simple.

De acuerdo al modelo de Chamberlin, si la empresa tiene beneficios extraordinarios, ello provocará la entrada de

otras compañías que ofrecen productos alternativos, sustitutos imperfectos de los que produce la empresa original. De este modo, la demanda de la empresa "monopolista", que ya estaba en el mercado, se contraerá, con lo que se reducirá su beneficio extraordinario. Las empresas continuarán entrando hasta que el beneficio extraordinario desaparezca.

De acuerdo a la teoría del monopolio, la empresa tiene una demanda negativa: a menor precio, mayor demanda. El ingreso marginal está por debajo de la demanda, porque para vender más, la empresa tiene que reducir el precio unitario de todos los bienes, no solo del último. El hecho de considerar la existencia de economías de escala, nos lleva a que el costo medio de producción tenga pendiente negativa, al igual que el marginal, como se ve en la gráfica.



La maximización de beneficios ocurre en el punto en el que el ingreso marginal es igual al costo marginal, donde el precio es mayor que el costo medio, por lo cual existen beneficios extraordinarios. Esto propiciará la entrada de nuevas empresas, lo cual reducirá la demanda de la primera. El proceso continuará hasta que desaparezcan los beneficios extraordinarios, esto es, cuando el costo medio es tangente a la curva de demanda.

Dados estos antecedentes, veamos qué ocurre al producirse el comercio internacional cuando existe competencia monopolística.

I.3.3. COMERCIO INTERNACIONAL CON COMPETENCIA MONOPOLISTICA Y RENDIMIENTOS CRECIENTES A ESCALA.

Suponemos que el país de casa tiene una relación capital/trabajo más baja que los países con los cuales comercia, a los que denominamos genéricamente "el resto del mundo"; esto implica que el país de casa posee trabajo en abundancia. Hay dos industrias: una produce manufacturas y la otra bienes primarios. La primera es intensiva en capital, la segunda en trabajo. En la industria de manufacturas el producto no es homogéneo y no hay competencia perfecta, sino que se trata de una industria que produce bienes diferenciados en un mercado de competencia monopolística. Esto último ocurre en ambos países.

Suponemos también que en las manufacturas existen rendimientos crecientes a escala. Como en cada país se producen bienes manufacturados, pero diferentes, los dos seguirán produciéndolos y exportándolos. (8)

Dado el HO, el país que es intensivo en capital exportará más manufacturas de las que importará; esto es, seguirá siendo un exportador neto de manufacturas y un importador neto de comida. Sin embargo se producirá una especialización, no por industria, sino por producto. Es decir, ambos países importarán y exportarán manufacturas, y si bien los productos comerciados serán distintos, forman parte de la misma industria. Este comercio de manufacturas en los dos sentidos, proviene de la existencia de productos diferenciados y de economías de escala que impiden que un solo país produzca todos los bienes. (Krugman, 1980).

Como Helpman y Krugman demuestran, el patrón comercial en estas condiciones no es predecible: no sabemos cuáles manufacturas producirá un país y cuáles el otro. Ellos afirman que hay una especialización que proviene de ventajas comparativas, en la cual el patrón de comercio está muy bien definido. Sin embargo, en la especialización que es resultado de la existencia de economías de escala existe un

8. Una demostración formal de esto aparece en Krugman, 1980.

elemento "arbitrario o histórico", en la determinación del patrón comercial. (Helpman y Krugman, 1985).

Lo anterior indica que, si se acepta la especialización consecuencia de economías de escala, es necesario adentrarse en factores diferentes a la dotación factorial para encontrar los determinantes del patrón comercial.

C A P I T U L O I I .

CAPITULO II.

ANTECEDENTES HISTORICOS Y POLITICA COMERCIAL.

INTRODUCCION.

En la primera parte de este capítulo hacemos un somero repaso de la evolución de los diferentes proyectos de desarrollo que se han seguido en nuestro país en los últimos años. mencionamos sus alcances y limitaciones, así como las condiciones que hicieron imperativo adoptar una política de promoción de las exportaciones.

En la segunda parte del capítulo, exponemos las principales medidas de política comercial y de fomento a las exportaciones que se han seguido de 1983 a 1988. Esto proporciona el contexto dentro del cual las exportaciones manufactureras han sido notablemente dinámicas.

II.1. ANTECEDENTES.

De los años cuarenta a la fecha, México ha seguido tres modelos de desarrollo. El primero se basó en la sustitución de importaciones, el segundo en la adopción de un sector líder y el tercero en la promoción de exportaciones.

En el primer modelo, que abarca de 1940 a 1976, se siguió un patrón de sustitución de importaciones, pasando por tres etapas:

1. Sustitución de bienes de consumo no duradero durante los años cuarentas y cincuentas;

2. Sustitución de bienes de consumo duradero y de algunos bienes de capital en los sesentas;

3. Sustitución de algunos insumos intermedios sofisticados y de bienes de capital a fines de los sesentas y principio de los setentas (Villarreal, 1975).

Este modelo se basó en un esquema indiscriminado de sustitución de importaciones y sustentó un proceso sostenido de industrialización; permitió que se elevaran los niveles de empleo y producción, transformando a México de una sociedad rural en una urbana, con un sector industrial creciente. Así, de 1940 a 1970 se dio un aumento sostenido del Producto Interno Bruto a una tasa de 6.5% mientras el producto industrial creció al 8% promedio anual; por otra parte, el producto per cápita se elevó al 3% anual.

Según Villarreal, México inició el proceso de sustitución de importaciones en los años cuarenta en un marco propicio gracias a la segunda guerra mundial, pues la

reducción de la oferta externa de manufacturas orientó la industria naciente hacia el mercado interno. De 1946 a 1952, se establecieron las bases del proyecto industrializador con el estado como agente económico activo.

En etapas posteriores, para seguir avanzando con el proceso sustitutivo, fue necesario proteger a la industria nacional, y para ello fueron manejados los instrumentos de política comercial. Las devaluaciones de 1948 y 1954 cumplieron con ese objetivo; y en el periodo de tipo de cambio fijo, de 1956 a 1970, los controles cuantitativos de las importaciones jugaron ese papel. De este modo, mientras en 1956 solo el 25% de las importaciones estaba controlado, en 1970 el 80% requería de permiso de importación.

En 1960 la industria manufacturera "...recibió una protección nominal (al producto final) de 35% y efectiva de 74% que en relación con el sector agrícola (que recibió una protección de 6.7% y 3.9% respectivamente) garantizaba al industrial nacional no solo la eliminación de la competencia externa, sino también una mayor rentabilidad de la inversión respecto a los demás sectores de la economía y en particular del sector exportador" (Villarreal 1975, p293).

Esto conformó un proteccionismo excesivo, permanente e indiscriminado, que dio lugar a una estructura de mercado oligopólica, a empresas ineficientes que no se preocupaban

de utilizar su capacidad al máximo ni de elevar la calidad de sus productos, pues contaban con un mercado prácticamente cautivo. En consecuencia, los costos y precios internos se elevaron en mayor proporción que los externos, frenando las posibilidades de exportación y asignando los recursos ineficientemente.

Aunque la sustitución de importaciones promovió el crecimiento económico, estableció un límite a ese crecimiento dado el permanente desequilibrio externo que caracterizó al proceso.

En contra de la idea original de que el crecimiento sustitutivo eliminaría la vulnerabilidad externa, ésta se agravó. De 1940 a 1955 el proceso de sustitución de bienes de consumo prácticamente se agotó. En esta época el desequilibrio externo era estructural, pues había una elevada importación de bienes intermedios y de capital para producir los bienes de consumo. Por eso las devaluaciones no corrigieron el desequilibrio.

De 1956 a 1970, con el aumento de la sustitución de bienes intermedios y de capital, el desequilibrio externo se elevó agravado por el mantenimiento del tipo de cambio fijo, que no solamente provocó un aumento en la importación, sino que frenó la exportación.

En estas condiciones, el déficit en cuenta corriente se volvía importante, mientras la capacidad de financiarlo con recursos generados internamente disminuía: mientras en 1951 la exportación de mercancías financiaba el 77% de la importación de bienes, en 1970 solo financiaba el 34%.

Para financiar los déficits comerciales de la industria, tradicionalmente se utilizaron los ingresos por turismo, transacciones fronterizas y la exportación de productos agrícolas; como esos ingresos no eran suficientes, se recurrió tanto a los préstamos externos, como a la inversión extranjera directa.

A partir de 1970, se acaba el crecimiento sostenido. Se inicia entonces un proceso de fluctuaciones en el crecimiento del producto, acompañado de una fuerte tendencia al desequilibrio externo, dado que a pesar de las presiones inflacionarias internas, el tipo de cambio se mantuvo estable. El periodo 1971-1976 se caracterizó por un fuerte incremento en el gasto público, un déficit público creciente y una aceleración de la inflación. Esta fue la etapa del llamado "desarrollo compartido".

El haber mantenido el tipo de cambio fijo hasta 1976, el incremento de la demanda interna, la baja competitividad de las exportaciones mexicanas y, sobre todo, la alta dependencia en la importación de insumos, pusieron una

fuerza presión sobre el sector externo. Esto condujo a una devaluación del peso a fines de 1976.

En ese lapso se hizo evidente el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones pues ante un incremento del producto manufacturero, se producía un aumento más que proporcional en la importación de insumos, lo cual repercutía en una presión sobre la balanza de pagos.

En este marco, luego de la devaluación de 1976, se adoptó un programa de estabilización, acordado con el Fondo Monetario Internacional, cuyo objetivo era controlar las presiones inflacionarias, el déficit externo y estabilizar las finanzas públicas. Sin embargo, para 1977 el hallazgo de la riqueza petrolera en un momento en el que los precios internacionales del hidrocarburo eran muy elevados, así como la gran disponibilidad de recursos externos, posibilitaron la recuperación del crecimiento, sin alteraciones fundamentales en la estructura económica.

Este es el segundo modelo de desarrollo que se siguió, basándose en un sector líder, el petróleo, que se convertiría en la palanca del crecimiento, tanto por las divisas que generaría, como por los efectos multiplicadores al interior que tendría.

Se esperaba que con los ingresos petroleros sería posible superar la restricción externa al crecimiento y proporcionar las divisas necesarias para importar. Sobre la base de esta nueva riqueza, el PIB se incrementó a una tasa promedio anual superior al 8% de 1979 a 1981, destacando el crecimiento del producto manufacturero que se elevó a una tasa cercana al 13% promedio anual en ese período. Sin embargo, el crecimiento mencionado fue acompañado de un deterioro creciente del sector externo de la economía, de un alarmante déficit público y de un acelerado aumento de precios.

De 1977 a 1981, el déficit comercial manufacturero creció a una tasa anual de 46%, representando en 1981 el 7.1% del PIB. Aunque la exportación de petróleo aumentó, las importaciones de bienes se elevaron en mayor proporción debido no solamente a las necesidades del proceso de desarrollo, sino también al aumento en la demanda de bienes de consumo importados y al proceso de liberalización comercial que se siguió en esos años. Si a esto añadimos la sobrevaluación cambiaria, es clara la razón del aumento de las importaciones.

De este modo, para financiar las importaciones y garantizar la estabilidad cambiaria, el ingreso proveniente de la exportación de petróleo, tuvo que ser complementado de manera creciente con el endeudamiento externo. Esto revelaba

la alta vulnerabilidad del sector externo de la economía pues, por un lado, sus ingresos dependían de la exportación de un solo producto y de la disponibilidad de ahorro externo, y por otro, sus egresos crecían más aceleradamente que sus ingresos.

En estas condiciones, la caída en el precio del petróleo de 1981 y la restricción en los flujos financieros externos, evidenciaron los desequilibrios del patrón de desarrollo que se había seguido. Ya no era posible sostener las altas tasas de crecimiento de los años previos dado que no se contaba con recursos para ello. Esto condujo a la recesión que se inició en 1982, y que se mantuvo hasta 1988.

A partir de 1983, se inició la instrumentación de un nuevo esquema de desarrollo basado en la promoción de exportaciones de manufacturas.

En el marco de este último modelo, las exportaciones manufactureras mexicanas se han elevado a una tasa promedio anual de 27.1% de 1983 a 1988. Sin embargo, el PIB en el periodo se ha mantenido prácticamente estancado. Dado que el interés de este trabajo es analizar la evolución de las exportaciones manufactureras, a continuación presentamos un análisis detallado de la política comercial que se siguió de 1983 a 1988.

II.2. LA POLITICA COMERCIAL DE 1983 A 1988.

La política comercial en este periodo, se centró en 2 objetivos:

1. Racionalización de la protección;

2. Promoción de las exportaciones, ubicando a los exportadores nacionales en condiciones similares a las que enfrentan los exportadores internacionales.

Es preciso indicar que, en este periodo, la política cambiaria se manejó con objeto de proporcionar un incentivo a la exportación, ajustando la paridad cuando era necesario. De hecho, se mantuvo un nivel de subvaluación tal, que actuó como estímulo a las exportaciones y como freno a las importaciones.

El nivel de subvaluación cambiaria depende del año que tomemos como base para analizarlo, pero es muy claro que en varios de los años fue muy elevado. Sin embargo, durante todo 1988 la paridad cambiaria se mantuvo fija como parte del Pacto de Solidaridad Económica, lo cual seguramente redujo la subvaluación.

II.2.1. POLITICA DE RACIONALIZACION DE LA PROTECCION .

Luego de la grave escasez de divisas que se registró en 1983, se mantuvieron controladas la totalidad de las fracciones de importación con 16 niveles arancelarios y tasas hasta del 100%. Sin embargo, al término de 1984 ya se habían liberado de permiso previo 2,844 fracciones, que representaban 35.3% de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI). Ese mismo año se eliminaron algunas tasas arancelarias para reducir la protección.

La liberalización se aceleró en 1985, no solo con afán de eliminar el sesgo antiexportador, sino también para aliviar presiones inflacionarias. En julio de ese año se liberó de permiso de importación a 7,252 fracciones, que representaban el 89.6% de la TIGI. Para compensar este cambio tan brusco, se elevaron muchos aranceles, por lo que la media arancelaria se elevó 2 puntos porcentuales, ubicándose en 25.5%.

Para 1986, 7,658 fracciones arancelarias, que representaban el 92.2% de la TIGI y el 72% de las importaciones realizadas en el año, fueron eximidas de permiso previo. En ese año, se continuó con la desgravación, reduciendo los aranceles a 4580 fracciones.

Para 1987 se habían liberado de permiso previo 8095 fracciones, que representaban el 96% de la TIGI y el 72.2% de las importaciones realizadas en el año. En noviembre de ese año, había 7 niveles impositivos, de 0 a 40%; sin embargo, como parte de la política antiinflacionaria, las tasas se redujeron aún más, quedando en los siguientes niveles 0, 5, 10, 15, y 20%, y manteniéndose igual para 1988. En este último año, el 96.4% de la TIGI había sido liberado de permiso previo. (Cuadernos de Renovación Nacional, 1988).

La evolución de las tasas medias arancelarias ponderadas por importaciones se aprecia en el siguiente cuadro:

TASAS MEDIAS ARANCELARIAS PONDERADAS POR IMPORTACIONES	
1981	18.3%
1982	16.4%
1983	8.2%
1984	8.6%
1985 (agosto)	12.3%
1986 (noviembre)	13.1%
1987 (diciembre)	5.0%(e)
1988 e	5.3%

Fuente: Dirección General de Aranceles, SECOFI. Cuadernos de Renovación Nacional, 1988. e significa estimado.

Esta liberalización y el manejo de un tipo de cambio realista, contribuyeron a eliminar el sesgo antiexportador; de modo que para diciembre de 1986, éste era de -35%

promedio (o sea un estímulo para la exportación). (De Mateo, 1985). El sesgo antiexportador es una medida del grado de proteccionismo que considera tanto los niveles arancelarios existentes, como el nivel de sub o sobrevaluación.

II.2.2. EL FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

En el Marco del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profiex, ver anexo C), de mayo de 1985 a abril de 1988, se favoreció a los exportadores con 3 mil millones de dólares a través del sistema de devolución de impuestos de importación a exportadores (Draw-back). (Cuadernos de Renovación Nacional, 1988)

En cuanto a los Programas de Importación Temporal para Producir artículos de Exportación (PITEX), de mayo de 1985 a al mismo mes de 1988, se autorizaron 446 programas por un valor agregado neto de 2 mil millones de dólares. (Cuadernos de Renovación Nacional, 1988).

Otro mecanismo de apoyo fue el registro de las empresas más eficientes y sólidas en la exportación, para proporcionarles un trato especial en sus trámites y operaciones comerciales. Desde 1986 se registraron 360 empresas.

La Carta de Crédito Doméstica funcionó apoyando a los exportadores indirectos, mientras que el monto de los créditos que Fomex otorgó a los exportadores, aumentó en un 30% en términos de dólares, de 1983 a 1987. (Cuadernos de Renovación Nacional, 1988).

En cuanto a las negociaciones multilaterales, destaca que, a fines de 1985, México se adhirió al GATT, con objeto de enfrentar el creciente proteccionismo internacional en un foro amplio, así como de promover las exportaciones. Además, puesto que México ya estaba comprometido con un proyecto de apertura comercial, no se perdía nada negociando los términos de la liberalización dentro del acuerdo. La negociación de ingreso ha sido analizada por varios autores, por lo cual no voy a tocarla aquí.

México firmó con Estados Unidos dos acuerdos importantes. El primero fue el Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios, por el que se adquirió el derecho a "la prueba de daño", para evitar la aplicación infundada de impuestos compensatorios. El segundo fue el Entendimiento sobre Principios y Procedimientos de Consulta sobre Comercio e Inversión, en noviembre 1987, cuyos resultados inmediatos fueron:

- Aumentos en las cuotas de Exportación de México de acero del 12.4%, de confecciones del 20%, de manufacturas textiles

del 37%, de telas de algodón lana y fibras sintéticas de 44% y de hilos 370%. (Cuadernos de Renovación Nacional, 1988).

También se establecieron y renovaron acuerdos con los Países Socialistas y la ALADI, pero de menor importancia.

Las industrias que fueron apoyadas por los PIDICS, tales como la automotriz, la farmacéutica, la petroquímica, la electrónica y 9 más, respondieron favorablemente, pues tuvieron una mejor relación con el exterior. Adicionalmente, la industria fue apoyada con los Certificados de Devolución de Impuestos y otras medidas para promover la inversión.

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa (IED), de 1983 a 1987 fueron aprobadas 1439 solicitudes por un monto de 7 mil 348 millones de dólares. El flujo de la IED pasó de 460 millones de dólares a 3 mil 248 millones de dólares de 1983 a 1987, como se ve en el cuadro 1. Aun si restamos los pagos de regalías y de utilidades remitidas por estas empresas, el flujo acumulado de 1983 a 1987 fue favorable, pues alcanzó los 3 mil 149.5 millones de dólares.

Todos los elementos mencionados se materializaron en un impresionante aumento de las exportaciones no petroleras, lo cual se presenta con detalle en el siguiente capítulo.

C A P I T U L O I I I .

CAPITULO III.
RESULTADOS DE LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN
MEXICO 1982-88.
INTRODUCCION.

Al iniciar 1982, en el inicio de lo que sería una profunda crisis económica, México tenía 2 posibles patrones de crecimiento a seguir:

1. Profundizar el proyecto de sustitución de importaciones;

2. Buscar una nueva estrategia de crecimiento, a través de un cambio estructural, que permitiera recuperar el crecimiento con una situación macroeconómica más estable.

Si se optaba por el primero, el proceso de crecimiento tendría serias limitaciones; pues la sustitución solamente podría continuarse en importación de bienes intermedios sofisticados y en bienes de capital, cuyo costo de producción es muy elevado. Además, el espacio para la sustitución era muy reducido, dado el bajo coeficiente de importaciones a consumo para la mayoría de los sectores (De Mateo, 1985). El mercado interno no era (ni es) lo suficientemente amplio para admitir una eficiente

sustitución del tipo de bienes mencionados, lo cual generaría costos elevados, baja productividad.

La segunda opción era seguir un proceso de crecimiento orientado hacia el exterior, sobre la base de las exportaciones manufactureras, como lo hicieran algunos países asiáticos con gran éxito.

Sin embargo, como se aprecia en el anexo A, para que un programa de este tipo funcione, requiere profundas modificaciones en la estructura de protección, políticas cambiaria, fiscal y financiera apropiadas, así como la decisión de mantener el proyecto en el mediano y largo plazos.

El gobierno optó por la segunda alternativa, pero para poder avanzar sobre ella, era necesario ajustar los deteriorados equilibrios macroeconómicos. La estrategia de desarrollo exportador se esbozó en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-88 (PND) y adquirió rasgos definidos en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice), y en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profifex). Un breve resumen de estos programas aparece en el Anexo C.

Comparando el planteamiento teórico del primer capítulo, con las medidas de política comercial en el

periodo analizado, pueden establecerse relaciones evidentes. La política comercial se centró en la reducción de aranceles y eliminación de permisos a la importación, así como en la promoción de exportaciones y en el mantenimiento de un tipo de cambio que promoviera la exportación.

Dado el marco teórico del primer capítulo, no es tan sorprendente el éxito en la exportación, pues además de las medidas mencionadas, el gobierno se ocupó de mantener la demanda interna contraída. De modo que todos los elementos estaban puestos para lograr altas tasas de crecimiento en la exportación.

Una descripción de la evolución de la balanza comercial, centrándonos en diversos indicadores de las exportaciones manufactureras, se presenta a continuación.

III.1. EVOLUCION DEL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL.

Las políticas de promoción de exportaciones se conjugaron con la profunda recesión que sufrió la economía mexicana a partir de 1982. La caída de la producción se relacionó con una impresionante contracción de la demanda interna, lo cual no solo dio lugar a una baja de las importaciones, sino que permitió que se liberaran productos internos para ser exportados. Además, la política de

subvaluación cambiaría y los estímulos descritos en el apartado anterior, propiciaron un fuerte incremento de las exportaciones no petroleras. Estos resultados eran esperados de acuerdo al modelo de Dornusch, planteado en el primer capítulo.

Aunque en el periodo 1983-1988 se registró una contracción de las exportaciones petroleras, las exportaciones totales no se vieron mayormente afectadas porque simultáneamente, las exportaciones no petroleras aumentaron significativamente.

Así, el saldo de la Balanza Comercial, tradicionalmente negativo, pasó de un déficit de 4,510 millones de dólares en 1981, a un superávit de 6,792 millones en 1982. Esto fue resultado, por un lado, de que en ese año las exportaciones extractivas todavía aumentaron, pasando de un superávit de 14,227 millones de dólares a 16,381 millones de 1981 a 1982; y, por otro lado, de la profunda reducción del déficit manufacturero, que pasó de 17,590 millones de dólares a 9,585 millones en el mismo periodo. A partir de entonces, el déficit manufacturero se redujo continuamente; en 1987 fue de solo 182 millones de dólares.

Desde 1983 el superávit comercial se ha mantenido, si bien ha registrado una tendencia descendente. Tal tendencia se ha relacionado con la caída de las exportaciones petroleras,

pues todas las otras exportaciones -en términos agregados- se mantuvieron creciendo de 1983 a 1988. De hecho, las exportaciones petroleras sufrieron una reducción absoluta de 9,308 millones de dólares de 1983 a 1988; la exportación de crudo descendió a una tasa promedio anual de 9.6% en ese período.

Otro factor que contribuyó a la reducción del saldo comercial en 1988 fue el aumento de 54.7% de las importaciones totales, debido por un lado, a la política de apertura comercial y, por otro, a la estabilización de la paridad cambiaria. Estas dos últimas medidas forman parte del programa de estabilización que se inició en 1987, cuyo principal objetivo era el control de la inflación.

El saldo comercial fue positivo debido al dinamismo de la exportación manufacturera, que registró una tasa de crecimiento promedio anual de 27.1% de 1983 a 1988; de esta forma, la exportación manufacturera pasó de 4582.7 millones de dólares en 1983 a 11616.4 millones en 1988.

A pesar del aumento en las ventas al exterior de manufacturas, apenas fueron suficientes para contrarrestar la caída en las exportaciones petroleras, por lo que la exportación total se mantuvo prácticamente estancada en alrededor de 20,000 millones de dólares en el lapso 1983-88.

EXPORTACIONES DE MEXICO, 1980 - 1988
 (Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	VARIACION % (80-89)
Exportaciones Totales	10701.0	11419.9	11009.0	10110.0	11459.0	11600.0	11901.0	12959.0	13290.0	14011.0	30.9
Petróleo	10111.0	10700.0	10100.0	9000.0	10000.0	10700.0	11000.0	12000.0	12500.0	13000.0	29.7
Otros	690.0	719.9	909.0	1110.0	1459.0	1600.0	1901.0	959.0	790.0	1011.0	46.8
Manufacturas	690.0	719.9	909.0	1110.0	1459.0	1600.0	1901.0	959.0	790.0	1011.0	46.8
Agricultura	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Minería	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Industria	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Transporte	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Comercio	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Servicios	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Turismo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Educación	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Salud	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
Otro	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
(proporciones de la exportación total)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportación Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Petroleras	19.0	19.0	19.8	19.1	19.8	20.1	20.7	21.0	21.7
Crudo	11.4	11.8	11.8	11.8	11.5	11.4	11.6	11.7	12.1
Gases	7.6	7.2	8.0	7.3	8.3	8.7	9.1	9.3	9.6
No Petroleras	81.0	81.0	80.2	80.9	80.2	79.9	79.3	79.0	78.3
Manufacturadas	17.6	17.1	17.1	20.0	20.7	20.9	18.4	18.3	19.2
Otras	63.4	63.9	63.1	60.9	59.5	59.0	60.9	60.7	59.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Indicadores Económicos, varios números.

TASA DE VARIACION DE LAS EXPORTACIONES
 (respecto al mismo periodo del año anterior)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	VARIACION PROMEDIO	
									1990	1993-99
Exportación Total	7.6	10.0	0.0	7.1	3.4	-10.3	29.0	29.9	0.0	1.0
Petrolienas	162.7	23.6	10.1	2.0	0.8	14.1	-57.0	29.0	20.0	-1.6
Crudo	152.0	10.0	17.0	7.0	1.0	14.0	50.0	-1.0	25.0	1.0
Otras	273.6	27.0	-30.6	-1.0	10.0	-10.0	-50.0	0.0	9.0	1.0
No Petrolienas	10.1	3.0	1.9	10.0	10.0	-9.0	3.0	29.7	10.0	10.0
Manufacturadas	12.7	1.0	10.0	11.0	22.1	-11.0	12.0	39.0	17.0	20.0
Otras	13.6	5.0	-19.6	1.0	19.0	-4.0	15.9	-19.8	10.0	1.4

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Indicadores Economicos, varios números.

El aumento de las exportaciones manufactureras propició que aumentaran su aportación al total exportado, se eleva de 20.5% en 1983 a 56.2% en 1988.

Como se mencionó en la introducción, el objetivo de este trabajo es identificar las tendencias de las exportaciones de manufacturas de 1983 a 1988. Para ello, es necesario realizar un análisis a un nivel de desagregación de ramas. A continuación se analiza no solo la estructura de las exportaciones, sino también otros indicadores que proporcionan información acerca de la tendencia de las exportaciones mexicanas.

III.2. EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR RAMA

Uno de los principales objetivos de la política de promoción de las exportaciones era diversificar los productos de exportación, pues las ventas al exterior estaban concentradas en un pequeño grupo de bienes. En 1983, año en que se inicia la política de promoción a las exportaciones, el 81.8% de las exportaciones de manufacturas se concentraba en 15 ramas; de hecho, las exportaciones de las diez ramas más importantes representaba el 72.6% del total de manufacturas enviado al exterior.

Las 10 ramas más destacadas en el año mencionado fueron:

	DESCRIPCION	PARTICIPACION EN EL TOTAL
33	Derivados del petróleo	18.1
57	Motores y partes para autos	13.3
47	Ind. básí. de metales no ferrosos	11.8
19	Otros productos alimenticios	10.5
46	Ind. básí. del hierro y acero	5.7
35	Química básica	4.7
34	Petroquímica básica	2.9
12	Preparación de frutas y legumbres	2.6
56	Automóviles	2.5
51	Maquinaria y equipo no eléctrico	2.5

Como se ve en el cuadro, una gran cantidad de las exportaciones estaba constituida por productos relacionados con la industria petrolera (ramas 33, 34 y 35), destacando también las exportaciones tradicionales de productos con poco valor agregado (ramas 19 y 12).

Para 1987, luego de 5 años de promoción de exportaciones, la concentración de las ventas al exterior en unas cuantas ramas se mantuvo prácticamente inalterada. Sin embargo, la estructura de las ramas más exportadoras sí sufrió un cambio considerable.

En 1987 el 79.7% de las exportaciones de manufacturas se hallaba concentrado en 15 ramas. Las 10 ramas más exportadoras representaban el 72.6% del total, todas con una exportación que fluctuaba entre el 18.9% y el 2.5% de las

manufacturas totales exportadas. Las diez ramas más importantes en ese año fueron:

	DESCRIPCION	PARTICIPACION EN EL TOTAL
57	Motores y partes para autos	18.7
56	Automóviles	12.1
19	Otros productos alimenticios	6.9
47	Ind. básí. de metales no ferrosos	6.8
33	Derivados del petróleo	6.8
46	Ind. básí. del hierro y acero	4.8
35	Química básica	3.6
51	Maquinaria y equipo no eléctrico	3.0
37	Resinas sintéticas y fib. artificiales	2.9
54	Equipos y aparatos electrónicos	2.8

Es claro que las ramas más importantes en ambos años son prácticamente las mismas, sin embargo, la estructura interna de las ramas que más exportan sí ha cambiado. Algunas ramas incrementaron su aportación al total de manera muy significativa, en tanto que otras la redujeron.

Entre las que más aumentaron su participación en el total exportado se encuentran las siguientes: motores, carrocerías y partes y accesorios para autos (57) pasó del 13.3% del total en 1983 al 18.9% en 1987; la exportación de autos (56) representaba el 2.5% en 1983, mientras que en 1987 significó el 12.1%; por su parte, la exportación de resinas sintéticas y fibras artificiales (37) pasó de 1.8% en 1983 a 2.9% del total en 1987; en tanto que las ventas de equipos y aparatos electrónicos (54), en esos mismos años, pasó de 0.5% a 2.8%; por último, la exportación de papel y

cartón (31) se elevó de 0.6% en 1983 a 1.9% del total en 1987.

Como contrapartida, la exportación de derivados del petróleo (33) pasó de significar el 16.1% del total en 1983, a representar el 6.8% en 1987; en esos mismos años, las ventas al exterior de otros productos alimenticios (19), industrias básicas de hierro y acero (47), y de química básica (35), vieron reducirse significativamente su aportación al total de manufacturas exportado.

Resulta interesante destacar que de las ramas más representativas en el total exportado, las que aumentaron su participación en mayor medida fueron manufacturas modernas con alto nivel tecnológico, como automóviles, equipos electrónicos, autopartes, resinas y fibras sintéticas, maquinaria y equipo no eléctrico y papel y cartón.

En contraste, ramas tradicionales como otros productos alimenticios, básicas de hierro y acero y derivados del petróleo, vieron reducirse su aportación al total exportado.¹ Esto indica que hay una tendencia hacia la exportación de manufacturas modernas y que son estas las que están concentrado el grueso de las exportaciones en la actualidad.

1. Sin embargo, algunas exportaciones tradicionales, como hilados y tejidos de fibras blandas (24) y cerveza (21), también elevaron su aportación al total exportado.

III.2.1. DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

Como se señaló más arriba, la exportación de manufacturas presentó un gran dinamismo en el periodo 1983-1988, elevándose a una tasa de 27.1% promedio anual. El análisis desagregado nos revela que en promedio anual, las ramas cuya exportación se elevó en mayor proporción fueron: molienda de nixtamal (14), aceites y grasas comestibles (17), equipos y aparatos electrónicos (54), automóviles (56), cemento (44), abonos y fertilizantes (36), aserraderos y triplay (29), papel y cartón (31), carnes y lácteos (11), azúcar (16), y otras.

Sin embargo, a pesar de que las exportaciones de esas ramas fueron las que más aceleraron su crecimiento, en varios casos su monto es tan poco significativo respecto a la exportación total, que no reviste mayor importancia. Eso ocurre con las ramas 14, 17, 29, 31, 11, 16 y muchas más.

Por ello, para poder tener una idea precisa del dinamismo exportador es necesario generar otro indicador: la tasa de crecimiento de la exportación por rama, ponderada por la proporción que la venta al exterior de esa rama representa en el total exportado.

Con este procedimiento se obtuvo que las ramas más dinámicas en el periodo 1983-1987 fueron las siguientes:

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1988-1997

VARIACION PROMEDIO 1988-97	Tasa de crecimiento promedio	VARIACION 1997	Tasa de crecimiento
14 MOL. MIXTA. Y PRODS. MAIZ	337.0	14 MOL. MIXTA. Y PRODS. MAIZ	770.0
17 ACEITES Y GRASAS VEGE.	200.0	17 ACEITES Y GRASAS VEGE.	200.0
54 EQUI.Y ACCE. ELECTRONICOS	179.0	54 EQUI.Y ACCE. ELECTRONICOS	179.0
55 AUTOMOVILES	63.4	55 AUTOMOVILES	260.1
23 CEMENTO	21.4	23 CUERO Y SUS PRODUCTOS	170.0
28 ACIDOS Y FERTILIZANTES	70.0	55 ACCE.Y PARTES ELECTRICAS	100.4
29 ASERRADEROS INC. TRIPLAY	70.0	22 REFRESCOS EMBOTELLADOS	100.0
21 PAPEL Y CARTON	70.0	27 PRENDAS DE VESTIR	61.0
11 PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	67.1	23 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	100.0
15 AZUCAR Y SUB-PRODUCTOS	67.0	13 ALIMENTOS PARA ANIMALES	140.0
46 INDS. BAS.HIERRO Y ACERO	61.0	27 RESINAS SINTE.Y FIB. ARTI.	110.0
20 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	60.4	42 ARTICULOS DE PLASTICO	110.0
21 CERVEZA	53.3	15 AZUCAR Y SUB-PRODUCTOS	110.0
29 PRODS.META. ESTRUCTURALES	51.0	38 OTRAS IND. MANUFACTURERAS	110.0
24 HILADO FIBRAS BLANDAS	43.5	31 PAPEL Y CARTON	110.0
28 JABONES. Y COSMETICOS	48.4	11 PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	110.0
13 ALIMENTOS PARA ANIMALES	48.2	41 PRODUCTOS DE HULE	107.4
50 CARRO. MOTO. Y AUTOPARTES	44.9	48 MUEBLES ACCESORIOS META.	104.9
37 RESINAS SINTE.Y FIB. ARTI.	44.2	57 CARRO. MOTO. Y AUTOPARTES	104.0
22 REFRESCOS EMBOTELLADOS	43.7	24 PETROQUIMICA BASICA	69.5
23 CUERO Y SUS PRODUCTOS	42.5	51 MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO	39.4
41 PRODUCTOS DE HULE	42.2	24 HILADO FIBRAS BLANDAS	24.2
22 FORMACION DE PETROLEO	42.0	43 PRODS.META. ESTRUCTURALES	22.2
48 MUEBLES ACCESORIOS META.	37.6	21 CERVEZA	37.0
22 ACCE.Y PARTES ELECTRICAS	22.0	50 OTROS PRODS.META. EXC.MAQ.	71.4
27 PRENDAS DE VESTIR	22.0	52 APA.Y ACCE.IND.ELECTRICA	67.0
42 ARTICULOS DE PLASTICO	22.8	40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	34.4
52 APA.Y ACCE.IND.ELECTRICA	29.4	43 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	61.6
50 OTROS PROD.META.EXC.MAQ.	29.4	39 JABONES. Y COSMETICOS	60.1
43 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	26.3	30 INDUSTRIAS DE MADERA	59.9
53 APA. ELECTRODOMESTICOS	24.2	45 PRODS.MINE. NO METALICOS	66.1
59 OTRAS IND. MANUFACTURERAS	23.8	12 ENVASADO FRUTAS Y LEG.	55.7
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	22.5	53 APA. ELECTRODOMESTICOS	63.5
12 MOLIENDA DE TRIGO	21.4	46 INDS. BAS.HIERRO Y ACERO	49.6
51 MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO	19.9	29 ASERRADEROS INC. TRIPLAY	47.5
30 INDUSTRIAS DE MADERA	19.0	47 INDS.BAS. META. NO FERRO.	40.4
53 OTRO EQUI.DE TRANSPORTE	17.5	36 ABONOS Y FERTILIZANTES	37.3
45 PRODS.MINE. NO METALICOS	15.1	59 OTRO EQUI.DE TRANSPORTE	29.1
47 INDS.BAS. META. NO FERRO.	14.4	38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	25.1
12 ENVASADO FRUTAS Y LEG.	13.1	19 OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	25.1
15 PROCESAMIENTO DE CAFE	10.5	35 QUIMICA BASICA	23.3
35 QUIMICA BASICA	9.2	44 CEMENTO	17.8
24 PETROQUIMICA BASICA	8.7	20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	11.6

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1990-1997

VARIACION PROMEDIO 1990-97	Tasa de crecimiento promedio	VARIACION 1997	Tasa de crecimiento
01 OTROS PROD. ALIMENTICIOS	3.4	01 DIFERENTES / EDITORIALES	3.0
02 BEBIDAS ALCOHOLICAS	3.4	02 hilado fibra de algod	0.1
03 PRODUCTOS FARMACUTICOS	-3.1	03 HOLLADA DE TRIGO	1.1
04 TABACOS Y SUS PRODUCTOS	-3.2	04 RESINACION DE PETROLEO	0.5
05 IMPRENTAS / EDITORIALES	-7.3	05 PROCESAMIENTO DE CAPE	-43.2
06 hilado fibra de otras	-10.6	06 TABACOS Y SUS PRODUCTOS	-50.5

NOTA: Elaboración propia con datos de la COMEX.

automóviles (56), motores y partes para automóviles (57), derivados del petróleo (33), equipos y aparatos electrónicos (54), industrias básicas de hierro y acero (46), industrias básicas de metales no ferrosos (47), resinas sintéticas y fibras artificiales (37), hilados y tejidos de fibras blandas (24), papel y cartón (31), cemento (44), y cerveza (21). Estas ramas nos servirán para el análisis por empresa del capítulo IV.

El resultado anterior confirma la idea de que hay una tendencia hacia la exportación de manufacturas modernas como automóviles, motores para autos, aparatos electrónicos, resinas sintéticas y papel y cartón. Esto se relaciona con la orientación del comercio a nivel mundial, en donde los bienes más dinámicos han sido los relacionados con telecomunicaciones (microcomputadoras, minicomputadoras, etc.), y con la industria automotriz y de autopartes. Esto se aprecia en el cuadro de exportaciones mundiales de mercancías.

De este mismo cuadro puede derivarse que el dinamismo exportador de bienes tradicionales puede relacionarse con la existencia de nichos de exportación, es decir, de manufacturas que son obsoletas o no deseadas en los países desarrollados y que pasan a ser producidas y exportadas por países en desarrollo. (Unger, 1988). Tal es el caso hierro y acero, papel y celulosa y metales no ferrosos.

INDICE DE DINAMISMO EXPORTADOR DE LAS MANUFACTURAS 1980 - 1997 (1)

RECIMIENTO PONDERADO PROMEDIO 1980-1997		Tasa de crecimiento promedio 1980-1997 (%)	CRECIMIENTO PONDERADO 1997		Tasa de crecimiento 1997 (%)
RAMA	DESCRIPCION	(%)	RAMA	DESCRIPCION	(%)
50	AUTOMOVILES	742.0	08	AUTOMOVILES	5122.0
57	CARRO, MOTO, Y AUTOPARTES	243.0	54	EQUI. Y ACCE. ELECTRONICOS	2037.0
00	REFINACION DE PETROLEO	300.0	59	CARRO, MOTO, Y AUTOPARTES	1937.6
54	EQUI. Y ACCE. ELECTRONICOS	400.8	07	RESINAS DIENTE Y FID. ARTI.	230.4
46	INDU. BAS. META. NO FERRO.	343.0	47	INDU. BAS. META. NO FERRO.	290.7
47	INDU. BAS. META. NO FERRO.	420.7	34	HAQ. Y EQUIPO NO ELECTRICOS	234.0
07	RESINAS DIENTE Y FID. ARTI.	144.0	55	ACCE. Y PARTES ELECTRICAS	247.7
14	HILADO, TERTIAS SUAVES	100.1	00	INDU. BAS. META. NO FERRO.	207.8
01	PAPEL Y CARTON	95.1	01	PAPEL Y CARTON	120.1
11	CEMENTO	85.4	14	HILADO, TERTIAS SUAVES	108.3
21	CERVEZA	81.4	21	CERVEZA	100.0
10	OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	70.4	10	OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	104.0
51	HAQ. Y EQUIPO NO ELECTRICOS	67.0	00	CUERO Y SUS PRODUCTOS	100.8
18	AZUCAR Y SUS PRODUCTOS	54.8	18	AZUCAR Y SUS PRODUCTOS	107.8
40	VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	52.8	40	OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	105.2
55	ACCE. Y PARTES ELECTRICAS	52.8	42	VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	103.4
40	OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	49.9	10	ENVASADO FRUTAS Y LEG.	100.2
28	CUERO Y SUS PRODUCTOS	39.1	53	OTRAS IND. MANUFACTURERAS	119.9
35	QUIMICA BASICA	38.9	34	PETROQUIMICA BASICA	114.0
12	ENVASADO FRUTAS Y LEG.	34.8	27	PRENDAS DE VESTIR	92.8
50	OTROS PROD. META. EXC. HAQ.	34.4	50	OTROS PROD. META. EXC. HAQ.	89.8
41	PRODUCTOS DE HULE	30.1	05	QUIMICA BASICA	34.9
36	ABONOS Y FERTILIZANTES	29.0	08	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	77.0
53	OTRAS IND. MANUFACTURERAS	28.7	42	ARTICULOS DE PLASTICO	70.0
50	APA. Y ACCE. IND. ELECTRICA	28.1	00	INDUSTRIAS DE MADERA	67.0
53	OTRO EQUI. DE TRANSPORTE	24.9	41	PRODUCTOS DE HULE	35.9
20	INDUSTRIAS DE MADERA	24.8	51	APA. Y ACCE. IND. ELECTRICA	59.9
11	PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	22.2	48	PRODS. META. NO METALICOS	55.8
20	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	21.9	17	ACEITES Y GRASAS VEGE.	42.0
27	PRENDAS DE VESTIR	19.9	11	PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	36.4
42	ARTICULOS DE PLASTICO	19.8	44	CEMENTO	24.4
29	ASERRADEROS INC. TRIPLAY	17.0	58	OTRO EQUI. DE TRANSPORTE	20.4
34	PETROQUIMICA BASICA	16.5	40	HUEBLES ACCESORIOS META.	16.7
45	PRODS. META. NO METALICOS	15.7	49	PRODS. META. ESTRUCTURALES	16.1
14	MOL. NIXTA. Y PRODS. MAIZ	15.5	39	JABONES, Y COSMETICOS	15.4
15	PROCESAMIENTO DE CAFE	15.1	53	APA. ELECTRODOMESTICOS	8.9
49	PRODS. META. ESTRUCTURALES	10.6	29	ASERRADEROS INC. TRIPLAY	8.7
39	JABONES, Y COSMETICOS	10.1	38	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	8.7
17	ACEITES Y GRASAS VEGE.	9.0	22	REFRESCOS ENBOTELLADOS	8.5
53	APA. ELECTRODOMESTICOS	5.5	18	ALIMENTOS PARA ANIMALES	8.0
48	HUEBLES ACCESORIOS META.	5.1	20	BEBIDAS ALCOHOLICAS	7.8
13	MOLIENDA DE TRIGO	3.2	14	MOL. NIXTA. Y PRODS. MAIZ	6.6
20	BEBIDAS ALCOHOLICAS	2.7	36	ABONOS Y FERTILIZANTES	6.1
18	ALIMENTOS PARA ANIMALES	2.3	33	REFINACION DE PETROLEO	3.7

INDICE DE DINAMISMO EXPORTADOR DE LAS MANUFACTURAS 1993 - 1997 (1)

CRECIMIENTO PONDERADO PROMEDIO 1993-1997		Tasa de crecimiento promedio 1993-1997 (%)	CRECIMIENTO PONDERADO 1997		Tasa de crecimiento 1997 (%)
RAMA	DESCRIPCION		RAMA	DESCRIPCION	
01	BEBIDAS ENFRIADAS	0.0	02	IMPRESAS Y EDITORIALES	0.0
02	TABACOS Y SUS PRODUCTOS	0.0	03	HELADO FIBRAS DURAS	0.0
03	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	-0.0	04	MOLINERIA DE TRIGO	0.0
04	HELADO FIBRAS DURAS	0.0	05	TABACOS Y SUS PRODUCTOS	-0.0
05	IMPRESAS Y EDITORIALES	-0.0	06	PROCESAMIENTO DE CAFE	-15.0

(1) Definimos como dinamismo exportador la tasa de crecimiento de la rama, ponderada por ponderada por su participacion en el total exportado.

FUENTE: Elaboracion propia con datos proporcionados por CECOFI.

EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCIAS POR GRUPO DE PRODUCTOS
1980 - 1986

Grupo de productos	Variacion anual media 1980-1986 (%)
Total	1.0
Equipo de oficina y telecomunicaciones	12.5
Vehículos automotores	7.5
Prendas de vestir	7.5
Aparatos de uso domestico	6.0
Otros bienes de consumo (muebles, etc.)	5.5
Otra maqui. y material de transporte	4.0
Productos quimicos	3.5
Textiles	3.0
Maquinaria para indus. especializadas	2.5
Otras semimanuf.(papel, caucho, madera)	2.0
Productos alimenticios	0.0
Hierro y acero	-0.5
Materias primas (caucho bruto, madera)	-1.0
Minerales	-4.0
Metales no ferrosos	-4.5
Combustibles	-9.0

FUENTE:GATT, El comercio internacional en 1986-1987, sep.1987

III.2.2. PROPORCION DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA QUE SE EXPORTA

El incremento de las exportaciones de manufacturas se ha relacionado con un significativo aumento en la proporción de la producción que se ha canalizado hacia el exterior; esto es, la exportación se ha elevado en mayor medida que la producción. De hecho, el aumento en los ingresos por exportación ha ocurrido de manera paralela a la caída del producto resultado de la recesión que se inició en 1982.

La exportación de manufacturas como proporción del producto ha aumentado en los últimos años: mientras que en 1982 solamente se exportó el 8.5% de la producción manufacturera, en 1987 se exportó el 28% de la producción. Dicha proporción se redujo a 25.4% en 1988, sin embargo, la tendencia es hacia enviar al exterior una mayor parte de la producción.

El aumento en la proporción del producto que es exportado, se relaciona no solamente con el incremento de las exportaciones manufactureras, sino también con el virtual estancamiento del producto. De hecho, en 1988 el producto manufacturero, en términos reales, era aún inferior al producto real de 1981.² De aquí que la proporción de

2. El PIB manufacturero en 1981 era de 1,052,660 millones de pesos a precios de 1980, mientras que en 1988 fue de 1,038,694 millones de 1980. En ningún año posterior a 1981 se llegó al nivel de producto de ese año. (SPP, 1989).

manufacturas exportadas se elevara significativamente en la presente década.

Las ramas que exportaron una mayor proporción de su producto en 1987, fueron: motores y partes para autos (57), industrias básicas de metales no ferrosos (47), petróleo y derivados (33), petroquímica básica (34), química básica (35), preparación de frutas y legumbres (12), automóviles (56), otros productos alimenticios (19), equipos y aparatos electrónicos (54), vidrio y sus productos (43) y equipos y aparatos eléctricos (55).

Sin embargo, lo importante no es la proporción de su producto que exportaron en un año determinado, sino si esa proporción tendió a aumentar en el periodo 1983-1987. En 38 de las 48 ramas manufactureras se produjo un incremento en la proporción exportada; entre ellas destacan las siguientes: producción de motores y partes para autos (57), automóviles (56), equipos y aparatos electrónicos (54), cerveza (21), resinas sintéticas y fibras artificiales (37), maquinaria y equipo no eléctrico (51), hilados y tejidos de fibras blandas (24), y vidrio y sus productos (31).³

Es importante destacar la evolución de la proporción exportada, porque en muchas de las ramas la tasa de

3. Algunas ramas cuya exportación en 1983 era prácticamente nula, en 1987 aparecen con un aumento en la proporción exportación/PIB elevada, tal es el caso del azúcar (16), papel y cartón (31) y otras. Estos casos fueron eliminados.

crecimiento porcentual de las exportaciones se mueve de manera opuesta a la tasa de variación del producto; esto es, al aumentar el producto, las exportaciones se reducen y viceversa. Esto parecería indicar que la exportación de manufacturas ha crecido por la contracción en la demanda interna, pues en el momento en que el producto ha aumentado, las exportaciones se han reducido. La implicación directa es que no existe una oferta de bienes específicamente orientada a la exportación y que solo se exportan los artículos que ha liberado la caída en la demanda interna.

Sin embargo, en muchas de las ramas, para 1986 y 1987, la tasa de crecimiento de las exportaciones y del producto se han movido en el mismo sentido. Esto implicaría que esos sectores están entrando en un círculo virtuoso de crecimiento del producto - crecimiento de la exportación - crecimiento del producto. De entre los sectores que exportan una parte importante de su producción, están en este caso las ramas siguientes: 56, 54, 57, 37, 55, 58, y otras. Ello indica que ya existe una oferta orientada hacia la exportación y que, por lo tanto, esta se convirtió en una actividad rentable.

C A P I T U L O I V .

CAPITULO IV

ANALISIS DE LOS DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS MEXICANAS.

INTRODUCCION.

En este capítulo, se pretende analizar cuáles son los determinantes de las exportaciones manufactureras mexicanas.

Como quedó planteado en el capítulo I, la teoría tradicional del comercio internacional afirma que el patrón de comercio de cada país será resultado de la ventaja comparativa. Según esta idea, los países poseen una ventaja para producir cierto tipo de bienes, en función de sus respectivas dotaciones factoriales. De este modo, los países exportarán aquellos bienes que utilicen intensivamente el factor con el que cuenten en abundancia; como contrapartida, importarán los bienes que utilicen intensivamente el factor que el país en cuestión no posea.

Como también planteamos en el primer capítulo, en el momento en que flexibilizamos la teoría tradicional del comercio, permitiendo la existencia de economías de escala y de competencia imperfecta, se introduce un elemento de incertidumbre en el patrón comercial. De cumplirse el resultado del modelo, serán factores accidentales o históricos los que determinen ese patrón.

En la primera parte del capítulo, se pretende identificar cuál es el contenido factorial de las exportaciones mexicanas. La idea no es afirmar que México exporta bienes intensivos en capital o en trabajo, porque el concepto de intensidad factorial es relativo; esto es, para aseverar que un país exporta bienes intensivos en cierto factor, es necesario analizar los componentes factoriales de aquellos países con que se comercia. Por ejemplo, es muy posible que México le venda a Estados Unidos bienes intensivos en capital, pero los productos que Estados Unidos le vende a México probablemente son aún más intensivos en el factor capital.

El objetivo es efectuar un ordenamiento de las ramas manufactureras de acuerdo a la relación capital/trabajo que posean. Este ordenamiento nos permitirá predecir cuáles ramas será más factible que exporten, de acuerdo a su relación de intensidades factoriales.

En la segunda parte del capítulo analizamos los determinantes de las exportaciones para un grupo de empresas seleccionadas a partir de las ramas más dinámicas en la exportación que encontramos en el capítulo III. Para este análisis introducimos las economías de escala en un modelo de competencia monopolística. De antemano sabemos que todas las empresas son grandes dado su alto nivel de empleo.

IV.1. ANALISIS DEL CONTENIDO FACTORIAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Partimos de suponer que solamente existen dos factores de producción, capital y trabajo (podemos considerar que el capital humano está contenido dentro del capital), es generalmente aceptado que México posee en abundancia fuerza de trabajo no calificada, y que carece de capital tanto físico como humano. También es conocido que la mayor proporción de las exportaciones de manufacturas mexicanas se canaliza hacia el mercado norteamericano, país que se considera abundante en capital y escaso en trabajo.

Bajo este esquema, según el teorema H0, deberíamos esperar que México exportara bienes más intensivos en trabajo que en capital, esto es bienes que posean una razón capital/trabajo baja. Así, si una rama posee una razón capital trabajo elevada, es de esperarse que no sea exportadora. En contraparte, si una rama posee una relación trabajo baja tiene una mayor probabilidad de acceder con ventaja al mercado externo. Esto es lo que define la "factibilidad exportadora".

La validez de los resultados es relativa en dos aspectos: en primer lugar, es evidente que existen serias distorsiones en la economía que impiden que los supuestos se

cumplan. Destaca, en especial, el alto proteccionismo que existió hasta mediados de la década de 1980, y que se tradujo en un profundo sesgo antiexportador de la economía mexicana. Sin embargo, dado el proceso de liberalización que se inició en 1984, las distorsiones seguramente han tendido a reducirse.

En segundo lugar, conforme los países en vías de desarrollo se hacen más avanzados, su dotación factorial se modifica. Esto implica que es muy razonable esperar que las ramas de manufacturas posean un mayor contenido de capital en 1987 de lo que existía en 1960, dado el proceso de industrialización del país. Puesto que nuestro interés está en construir un ordenamiento de ramas de acuerdo a su contenido factorial, esas consideraciones no deberían alterar tal ordenamiento.

Para elaborar el ordenamiento mencionado, utilizamos dos metodologías. La primera es similar a la que utilizó Leontief para detectar el contenido factorial de las exportaciones de EUA (Leontief, 1953). La segunda es la propuesta por Lary para ordenar las manufacturas de acuerdo con el valor agregado por trabajador (Lary, 1968).

Ambos ordenamientos se comparan con el ordenamiento del cuadro de dinamismo exportador, esto es, el de las tasas de crecimiento por rama ponderadas por su aportación al total

exportado. Esto permite afirmar si la evolución de las exportaciones corresponde a lo que podríamos esperar de los contenidos factoriales.

IV.1.1. ANTECEDENTES.

El contenido de factores del comercio exterior mexicano ha sido analizado por varios estudiosos. Hufbauer encontró una paradoja similar en el comercio exterior mexicano a la que Leontief detectó para el caso norteamericano en 1953; esto es, las exportaciones manufacturadas de México, tuvieron una relación de capital/trabajo más alta que sus importaciones (Hufbauer, 1970). En un estudio más reciente, Levy apreció que el patrón de comercio exterior de México era opuesto a lo que permitía predecir la teoría tradicional del comercio internacional. (Levy, 1981).

El resultado de Boatler es objetado por Clavijo, Saéz y Scheuer, por que "...los coeficientes técnicos utilizados son los de Estados Unidos de Norteamérica. En este caso, aún cuando no exista reversión de las intensidades de factores a diferentes niveles de precios relativos, o sea, cuando la clasificación de los diferentes sectores según la utilización de los factores sea idéntica de un país al otro, la utilización de los coeficientes de otra dimensión para calcular el valor incorporado de un factor en las corrientes

de comercio puede afectar los resultados de manera sensible si la proporción de los bienes en el total de las importaciones y las exportaciones difiere de un país a otro". (Clavijo, Saéz y Scheuer, 1978)

Por su parte, Boatler mostró que eran bienes con alta proporción de capitales los que dominaban las exportaciones manufactureras mexicanas; en esta investigación efectuada para varios años, el último de los cuales es 1969, Boatler señala: " El patrón que explica el éxito en las exportaciones mexicanas, [...], sugiere que México, y tal vez otros países en etapa intermedia de desarrollo, no encontrarán su mayor ventaja comparativa marginal en los productos tradicionales con elevada proporción de trabajo." ..."la experiencia de las exportaciones mexicanas indica, hasta ahora, que la mayor ventaja comparativa marginal de los países en proceso de industrialización se encontrará en las industrias más modernizadas y por lo general con alta proporción de capital" (Boatler, 1974).

Otro estudio trascendente es el elaborado por Clavijo, Saéz y Scheuer, en el que no se analizan los contenidos factoriales de las exportaciones, sino del saldo comercial, para considerar tanto lo que el país compra como lo que vende. Por medio de una evaluación econométrica los autores concluyen que aunque para el saldo comercial en 1970 no se puede hablar de la existencia de una "paradoja de Leontief",

tampoco puede decirse que la teoría tradicional explique el patrón comercial mexicano. (Clavijo, Saéz y Scheuer, 1978).

En estos trabajos se plantean varias hipótesis para explicar esta evolución. Se dice que el mayor contenido de capital de las exportaciones mexicanas puede ser resultado de la política de sustitución de importaciones y del proteccionismo que dicha política implicó, del propio proceso de crecimiento, de la existencia de empresas trasnacionales (Clavijo, Saéz y Scheuer, 1978). Según Boatler, el fenómeno está relacionado con la tendencia mundial hacia la exportación de manufacturas (Boatler, 1973).

Existen otros estudios, como el de Ros y Vázquez de 1980, que confirman la idea de que no hay una correspondencia entre la dotación factorial de México y su patrón comercial. Sin embargo, es necesario preguntarse qué es lo que es lo que ha pasado recientemente, cuando se ha iniciado un proceso de apertura comercial que tendería a eliminar algunas de las distorsiones. De ser así, de 1984 a la fecha, las exportaciones deberían de tender hacia las predicciones del teoría tradicional del comercio.

IV.I.2. ORDENAMIENTO DE LAS RAMAS PRODUCTIVAS DE ACUERDO A SUS CONTENIDOS FACTORIALES

El primer ordenamiento se realizó utilizando el instrumental del insumo-producto. Este método permite considerar tanto los componentes de capital y trabajo directos, como los indirectos en la determinación de la razón capital/trabajo. Esto es, se contabilizan el trabajo y el capital utilizados en la última etapa de la producción y también los utilizados en la elaboración de todos los insumos necesarios para producir el bien en cuestión.

Para hacer esto, se siguió una metodología similar a la que utilizó Leontief en 1953 para determinar el contenido factorial de las exportaciones mexicanas (la metodología aparece en el anexo B). El ordenamiento se elaboró para 1980 y 1987. Para el primero de los años se cuenta con información completa proveniente de la matriz insumo-producto. Sin embargo, para 1987, no existe matriz actualizada, de modo que los vectores de Valor Bruto de Producción, Remuneración a Asalariados y Excedente Bruto de Explotación estimados por la SPP para 1987, fueron aplicados a la información que se obtuvo de la matriz de 1980. Esto supone que las relaciones intersectoriales de la economía no han cambiado, supuesto razonable en la medida en que la

RELACIONES CAPITAL/TRABAJO PARA 1980 Y 1987 UTILIZANDO LA MATRIZ INSUMO PRODUCTO

RELACION CAPITAL/
TRABAJO PARA 1980

RAMA	
58 OTRO EQUI.DE TRANSPORTE	0.9119
53 APA. ELECTRODOMESTICOS	1.3668
28 CUERO Y SUS PRODUCTOS	1.4489
22 REFRESCOS EMBOTELLADOS	1.4517
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	1.4538
50 OTROS PROD.META.EXC.MAQ.	1.4645
48 MUEBLES ACCESORIOS META.	1.4688
54 EQUI.Y ACCE. ELECTRONICOS	1.5024
52 APA.Y ACCE.IND.ELECTRICA	1.5265
57 CARRO. MOTO. Y AUTOPARTES	1.5315
43 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	1.5884
49 PRODS.META. ESTRUCTURALES	1.5914
56 AUTOMOVILES	1.6076
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	1.6464
41 PRODUCTOS DE HULE	1.6466
51 MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO	1.6948
46 INOS. BAS.HIERRO Y ACERO	1.7100
37 RESINAS SINTE.Y FIB.ARTI.	1.7355
12 ENVASADO FRUTAS Y LEG.	1.7601
55 ACCE.Y PARTES ELECTRICAS	1.7836
44 CEMENTO	1.7839
42 ARTICULOS DE PLASTICO	1.8288
24 HILADO FIBRAS BLANOS	1.8880
34 PETROQUIMICA BASICA	1.9142
35 QUIMICA BASICA	1.9762
29 ASERRADEROS INC. TRIPLAY	1.9892
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	2.0856
27 PRENDAS DE VESTIR	2.1055
21 CERVEZA	2.1185
31 PAPEL Y CARTON	2.1320
13 MOLIENOA DE TRIGO	2.1988
23 TABACOS Y SUS PRODUCTOS	2.2321
47 INDS.BAS. META. NO FERRO.	2.2380
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	2.2477
39 JABONES, Y COSMETICOS	2.2488
16 AZUCAR Y SUB-PRODUCTOS	2.3038
30 INDUSTRIAS DE MADERA	2.3202
36 ABONOS Y FERTILIZANTES	2.3232
59 OTRAS IND. MANUFACTURERAS	2.4527
33 REFINACION DE PETROLEO	2.5259
19 OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	2.6703
45 PRODS.MINE. NO METALICOS	2.7446
11 PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	2.8488
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	2.8987
17 ACEITES Y GRASAS VEGE.	3.0288

RELACION CAPITAL/
TRABAJO PARA 1987

RAMA	
11 PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	3.5076
12 ENVASAOO FRUTAS Y LEG.	3.5781
13 MOLIENDA DE TRIGO	4.1597
14 MOL. NIXTA. Y PRODS. MAIZ	7.9074
15 PROCESAMIENTO DE CAFE	7.6953
16 AZUCAR Y SUB-PRODUCTOS	2.7536
17 ACEITES Y GRASAS VEGE.	4.8245
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	3.5065
19 OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	3.9259
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	5.2787
21 CERVEZA	3.5089
22 REFRESCOS EMBOTELLADOS	3.2616
23 TABACOS Y SUS PRODUCTOS	3.6055
24 HILADO FIBRAS BLANOS	2.9502
25 HILADO FIBRAS DURAS	4.5817
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	3.2108
27 PRENDAS DE VESTIR	3.2347
28 CUERO Y SUS PRODUCTOS	2.8505
29 ASERRADEROS INC. TRIPLAY	2.7911
30 INDUSTRIAS DE MADERA	4.4493
31 PAPEL Y CARTON	4.3139
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	3.9628
33 REFINACION DE PETROLEO	3.8551
34 PETROQUIMICA BASICA	3.3089
35 QUIMICA BASICA	4.3023
38 ABONOS Y FERTILIZANTES	4.7021
37 RESINAS SINTE.Y FIB.ARTI.	3.5719
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	3.4531
39 JABONES, Y COSMETICOS	4.2589
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	4.2147
41 PRODUCTOS DE HULE	3.2429
42 ARTICULOS DE PLASTICO	3.1816
43 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	2.9902
44 CEMENTO	3.1911
45 PRODS.MINE. NO METALICOS	4.5908
46 INDS. BAS.HIERRO Y ACERO	3.4796
47 INDS.BAS. META. NO FERRO.	4.0858
48 MUEBLES ACCESORIOS META.	2.6798
49 PRODS.META. ESTRUCTURALES	2.9109
50 OTROS PROD.META.EXC.MAQ.	3.2147
51 MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO	2.9355
52 APA.Y ACCE.IND.ELECTRICA	3.1145
53 APA. ELECTRODOMESTICOS	2.3434
54 EQUI.Y ACCE. ELECTRONICOS	2.4950
55 ACCE.Y PARTES ELECTRICAS	3.3550

RELACIONES CAPITAL/TRABAJO PARA 1980 Y 1987 UTILIZANDO LA MATRIZ INSUMO PRODUCTO

RELACION CAPITAL/ TRABAJO PARA 1980		RELACION CAPITAL/ TRABAJO PARA 1987	
RAMA		RAMA	
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	3.0834	56 AUTOMOVILES	3.5016
15 PROCESAMIENTO DE CAFE	4.0683	57 CARRO, MOTO, Y AUTOPARTES	3.1017
25 HILADO FIBRAS DURAS	4.0954	58 OTRO EQUI.DE TRANSPORTE	0.9871
14 MOL. NIXTA, Y PRODS. MAIZ	4.1317	59 OTRAS IND. MANUFACTURERAS	3.9993

FUENTE: Elaboracion propia en base a la Matriz Insumo Producto de la SPP y al Sistema de Cuentas Nacionales. La estructura de las exportaciones provino de la SECOFI.

estructura económica de un país tarda mucho tiempo en modificarse. (1)

El ordenamiento que se obtuvo con esa primera metodología aparece en el cuadro correspondiente. Al comparar este resultado con el dinamismo exportador, notamos que varias de las ramas que presentaron un alto dinamismo exportador están también entre las que tienen una relación de capital/trabajo baja para 1987, lo cual indica que hay congruencia con los resultados que podríamos esperarnos si el teorema Heckscher-Ohlin fuera válido. Tal es el caso de las ramas 54, 16, 28, 51, 24, 43, 57 y 44.

Sin embargo, existe otro grupo de ramas que contradicen lo que habíamos definido como factibilidad exportadora, pues teniendo una alta relación capital/trabajo, destacaron por su dinamismo exportador en el periodo 1983-1987. Entre ellas están las ramas 55, 46, 56, 21, 37, 33, 19, y 31.(2).

Lo anterior indica que el criterio de los contenidos factoriales totales, no es suficiente para explicar el patrón de comercio.

1. Es necesario mencionar, sin embargo, que en México existe evidencia de un cambio en la estructura productiva que habría tenido lugar a partir de 1983.

2. Es interesante destacar que algunas ramas que en 1980 aparecían como con factibilidad exportadora, dejaron de serlo en 1987, y otras que no la tenían, la adquirieron.

IV.1.3. ORDENAMIENTO DE LAS RAMAS DE ACUERDO A SU VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR

Cuando aplicamos el segundo criterio, que se refiere al valor agregado por trabajador por rama de actividad económica, obtenemos resultados que son comparables para todo el período 1980-1987, pues los cálculos se realizaron a precios constantes de 1980. Para 1983, la remuneración por trabajador, promedio de la industria manufacturera, era de 473 mil 180 pesos constantes de 1980; para 1987, la cifra había aumentado a 501 mil 666 pesos constantes de 1980. De este modo, el promedio de valor agregado por individuo se elevó en 6% de 1987 a 1983.

Lo anterior podría interpretarse como una pérdida en la factibilidad exportadora, de acuerdo a la teoría tradicional de comercio internacional. Sin embargo, si el promedio de valor agregado por individuo en otros países se hubiese elevado en mayor proporción, la factibilidad exportadora podría haberse elevado.

De cualquier manera, al igual que con el análisis previo, hay un grupo de ramas que, aprovechando su factibilidad exportadora, se ha caracterizado por un gran dinamismo en cuanto a ventas al exterior. Entre ellas encontramos, para 1987, las siguientes: 28, 12, 54, 24, 57, 16, 51, 55 y 19.

ORDENAMIENTO DE LAS RAMAS DE ACUERDO AL VALDR AGREGADO POR EMPLEADO PARA 1983 Y 1987

RAMA	DESCRIPCION	VALOR AGREGADO/ EMPLEADO 1983 Pesos 1980	RAMA	DESCRIPCION	VALOR AGREGADO/ EMPLEADO 1987 Pesos 1980
20	BEBIDAS ALCOHOLICAS	1570888	20	BEBIDAS ALCOHOLICAS	1843584
44	CEMENTO	815407	21	CERVEZA	889213
21	CERVEZA	779304	35	QUIMICA BASICA	799717
35	QUIMICA BASICA	744131	39	JABONES, Y COSMETICOS	758370
17	ACEITES Y GRASAS VEGE.	723873	47	INDS.BAS. META. NO FERRO.	748624
39	JABONES, Y COSMETICOS	723381	56	AUTOMOVILES	728989
15	PROCESAMIENTO DE CAFE	719118	48	INDS. BAS.HIERRO Y ACERO	718863
31	PAPEL Y CARTON	645580	37	RESINAS SINTE.Y FIB.ARTI.	705536
23	TABACOS Y SUS PRODUCTOS	635515	15	PROCESAMIENTO DE CAFE	899348
34	PETROQUIMICA BASICA	595310	34	PETROQUIMICA BASICA	685871
37	RESINAS SINTE.Y FIB.ARTI.	590819	31	PAPEL Y CARTON	684750
40	OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	574371	17	ACEITES Y GRASAS VEGE.	670107
47	INDS.BAS. META. NO FERRO.	568296	23	TABACOS Y SUS PRODUCTOS	656324
41	PRODUCTOS DE HULE	558895	40	OTROS PRODUCTOS QUIMICDS	631995
38	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	558366	41	PRODUCTOS DE HULE	593045
56	AUTOMOVILES	554558	43	VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	567957
46	INDS. BAS.HIERRO Y ACERO	533960	38	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	520074
43	VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	516884	11	PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	494812
11	PRODS. CARNICOS Y LACTEOS	513014	59	OTRAS IND. MANUFACTURERAS	475628
59	OTRAS IND. MANUFACTURERAS	479814	30	INDUSTRIAS DE MADERA	455685
33	REFINACION DE PETROLEO	471642	33	REFINACION DE PETROLEO	434050
25	HILADO FIBRAS DURAS	466921	19	OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	429468
19	OTROS PRODS. ALIMENTICIOS	427580	36	ABONOS Y FERTILIZANTES	416782
30	INDUSTRIAS DE MADERA	421302	55	ACCE.Y PARTES ELECTRICAS	416312
55	ACCE.Y PARTES ELECTRICAS	404286	42	ARTICULOS DE PLASTICO	411100
51	MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO	391450	25	HILADO FIBRAS DURAS	399516
14	MOL. NIXTA. Y PRODS. MAIZ	388480	50	OTROS PROD.META.EXC.MAQ.	388207
16	AZUCAR Y SUB-PRODUCTOS	374902	51	MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO	386705
50	OTROS PROD.META.EXC.MAQ.	372935	14	MOL. NIXTA. Y PRODS. MAIZ	383837
18	ALIMENTOS PARA ANIMALES	372500	52	APA.Y ACCE.IND.ELECTRICA	375271
52	APA.Y ACCE.IND.ELECTRICA	366183	16	AZUCAR Y SUB-PRODUCTOS	374899
45	PRODS.MINE. NO METALICOS	363903	57	CARRO. MOTO. Y AUTOPARTES	366844
42	ARTICULOS DE PLASTICO	361965	27	PRENDAS DE VESTIR	358365
57	CARRO. MOTO. Y AUTOPARTES	355057	32	IMPRESAS Y EDITORIALES	355827
26	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	354429	53	APA. ELECTRODOMESTICOS	353117
27	PRENDAS DE VESTIR	354034	26	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	350335
53	APA. ELECTRODOMESTICOS	351769	45	PRODS.MINE. NO METALICOS	345635
32	IMPRESAS Y EDITORIALES	343747	24	HILADO FIBRAS BLANDAS	335594
24	HILADO FIBRAS BLANDAS	339689	54	EQUI.Y ACCE. ELECTRONICOS	331821
36	ABONOS Y FERTILIZANTES	308639	49	PRODS.META. ESTRUCTURALES	305959
49	PRODS.META. ESTRUCTURALES	298500	18	ALIMENTOS PARA ANIMALES	300036
54	EQUI.Y ACCE. ELECTRONICOS	281915	12	ENVASADO FRUTAS Y LEG.	291588
22	REFRESCOS EMBOTELLADOS	265610	48	MUEBLES ACCESORIOS META.	274536
29	ASERRADEROS INC. TRIPLAY	256238	29	ASERRADEROS INC. TRIPLAY	278369
12	ENVASADO FRUTAS Y LEG.	247397	22	REFRESCOS EMBOTELLADOS	255919

ORDENAMIENTO DE LAS RAMAS DE ACUERDO AL VALOR AGREGADO POR EMPLEADO PARA 1983 Y 1987

RAMA	DESCRIPCION	VALOR	RAMA	DESCRIPCION	VALOR
		AGREGADO/ EMPLEADO 1983 Pesos 1980			AGREGADO/ EMPLEADO 1987 Pesos 1980
13	MOLIENDA DE TRIGO	220970	13	MOLIENDA DE TRIGO	229700
48	MUEBLES ACCESORIOS META.	213540	58	OTRO EQUI.DE TRANSPORTE	209337
28	CUERO Y SUS PRODUCTOS	212931	28	CUERO Y SUS PRODUCTOS	194028
58	OTRO EQUI.DE TRANSPORTE	195847			

FUENTE: Elaboracion propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales, varios numeros

En contraste, hay otro grupo de ramas que presenta un gran dinamismo exportador, a pesar de que aparentemente cuentan con una reducida factibilidad exportadora. Las ramas que están en esa situación son: 44, 21, 35, 31, 37, 40, 47, 56, y 46. Esta información aparece en el cuadro 4.2.

Esta información confirma el resultado obtenido con el primer método: el contenido factorial no es suficiente elemento para determinar los flujos comerciales. Para subrayar esto, veamos la evolución del valor agregado por empleado para las 11 ramas que seleccionamos en el capítulo III.

----- VALOR AGREGADO POR EMPLEADO PARA RAMAS SELECCIONADAS -----			
RAMA	1983	1987	VARIACION 1987/1983
-----	-----	-----	-----
21	779304	889213	14.10%
24	339689	335594	-1.21%
31	583915	645580	6.07%
33	471642	434050	-7.97%
37	590819	705536	19.42%
44	815407	912836	11.95%
46	533960	716836	34.25%
47	568296	748624	31.73%
54	281915	331021	17.42%
56	804210	426989	31.09%
57	355057	366844	3.32%
Promedio Manufacturas	473180	501666	6.02%

Como se aprecia en el cuadro de arriba, 7 de las 11 ramas que elegimos por su dinamismo exportador, tienen un valor agregado por empleado por arriba del promedio de manufacturas. Lo más interesante de esto, es que hay un significativo incremento del valor agregado por empleado de 1983 a 1987 para la mayoría de las ramas más dinámicas, incremento que es muy superior al promedio. Solo en un par de casos, hilados y tejidos de fibras blandas (24) y refinación de petróleo (33), el valor agregado por empleado tendió a descender.

Si bien es cierto que esto no significa que la teoría del comercio internacional no sirva como elemento explicativo de los flujos comerciales de México, sí implica que tal teoría debe ser complementada con otros elementos, que también tienen una gran importancia explicativa.

IV.2. UNA APLICACION DE LAS NUEVAS TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL AL CASO DE MEXICO.

Lo expuesto anteriormente parece apuntar al hecho de que el contenido factorial no basta para explicar el patrón de comercio exterior mexicano. Es por ello que, a continuación, efectuamos un análisis más fino, a nivel de empresa, para tratar de identificar algunos de los elementos que influyen en la dinámica exportadora.

De acuerdo a las ramas que anteriormente seleccionamos por su elevado dinamismo exportador, identificamos las empresas más importantes en la exportación de esos productos. Debe aclararse que las ramas 24, 33 y 47 fueron eliminadas por restricciones en la información.

Para ello, utilizamos la información de las -más de trescientas- empresas más importantes en la exportación, publicada por la revista Expansión. (Expansión, 1987). Así, identificamos las empresas correspondientes a cada una de las ramas seleccionadas y organizamos los indicadores más importantes de las mismas para el año de 1987.(3).

De esa selección se obtuvieron 60 empresas, que, en su conjunto, exportaron más de 3 mil millones de dólares en 1986 y más de 4 mil 140 millones en 1987, lo cual representa un incremento de 37% de sus exportaciones. La relevancia de este grupo de empresas se aprecia al analizar la proporción que representan de la exportación manufacturera total: 38.5% en 1986 y 39.2% en 1987. Es necesario recalcar que estas empresas no necesariamente son las 60 que tienen un valor mayor exportado, sino que fueron seleccionadas de acuerdo a su pertenencia a alguna de las ramas que se consideraron como de mayor dinamismo exportador.

3. Elegimos 1987 debido a que fue un año más normal que 1988, pues en este último lapso se instauró el programa de estabilización de la economía mexicana.

IV.2.1. ELEMENTOS DESTACADOS PARA LA EXPORTACION, A NIVEL DE LA EMPRESA

Los elementos más destacados que encontramos fueron:

1. Las empresas están distribuidas exactamente en la misma proporción entre nacionales y trasnacionales⁽⁴⁾: 30 son trasnacionales y 30 son nacionales (estatales o privadas). Sin embargo, las 30 trasnacionales exportaron el 78.3% del total de las ventas al exterior realizadas por las 60 empresas en 1987. Esa participación se elevó hasta 81.4% en 1987. En contraste, las empresas nacionales redujeron su participación del 21.7% en 1986 a solamente 18.6% en 1987.

2. Como se mencionó antes, varias de las ramas más dinámicas en la exportación se ubican dentro de los sectores cuyo comercio, a nivel mundial, se ha incrementado más en la presente década. Tal es el caso de las máquinas para proceso de información (esto es, microcomputadores, minicomputadores y sus partes), vehículos automotores y sus partes, y productos químicos. En el caso de México, todos esos sectores están controlados casi totalmente por empresas trasnacionales, exceptuando las autopartes, en las que hay una buena participación de empresas nacionales.

4. Consideramos empresa trasnacional a aquellas cuyo capital es extranjero por lo menos en un 25% del total.

3. Es notable que la gran mayoría de las empresas trasnacionales son de capital norteamericano. Hay 2 de capital alemán, 1 de capital francés y 27 de capital norteamericano. También destaca el hecho de que el principal mercado tanto de las nacionales como de las trasnacionales es Estados Unidos. Sin embargo, muchas de las nacionales están canalizando sus ventas hacia centro y sudamérica, y hacia Europa.

4. Otro factor interesante es la propensión a exportar, esto es, el porcentaje que las exportaciones representan en las ventas totales. Aunque este es un criterio que debe manejarse con mucho cuidado pues todas las empresas seleccionadas tienen altos niveles de exportación, los resultados no dejan de ser interesantes. Mientras las subsidiarias de empresas extranjeras que resultaron seleccionadas presentan una propensión a exportar de más de 60% en 1986 y 1987, las nacionales tienen una propensión a exportar de menos de 30% para ambos años. Esta información confirma la hipótesis de Unger, en el sentido de que la propensión a exportar de las empresas extranjeras es muy superior a la de las nacionales. (Unger, 1988).

De hecho, en electrónicos, la propensión a exportar de las trasnacionales en 1987, superó el 80% en promedio. Algo

similar ocurrió en autopartes, en donde la propensión a exportar promedio para 1987 fue 80%.

Entre las trasnacionales hay un grupo de empresas que "nacieron para exportar" es decir, que toda su producción es enviada al exterior. Tal es el caso de Unisys (electrónica) y de por lo menos 10 de las más importantes exportadoras de autopartes.

5. Las manufacturas consideradas como "modernas" (computadores, automóviles, autopartes, fibras artificiales y tubos de hierro y acero (5)) están en su mayor parte controlados por empresas extranjeras, exceptuando tubos de hierro y acero, y autopartes. Las empresas nacionales tienen un claro control sobre las manufacturas "tradicionales" (cerveza, celulosa y papel, laminación primaria de hierro y acero y cemento).

5. Esta clasificación entre manufacturas modernas y tradicionales, es utilizada por Unger, 1988. Las modernas son las que tienen mayor capacidad de generación de productos nuevos. Aunque la producción de artículos de hierro y acero, por limitaciones en la información presenta cierta ambigüedad, la ubicamos entre las modernas para mantener la congruencia.

Una vez vista la importancia de la empresa trasnacional en la exportación, es necesario preguntarse cuáles son las razones que tiene una empresa multinacional para exportar desde un país pequeño. La respuesta está en dos tipos de elementos: por un lado los que influyen sobre la localización y, por otro, los que tienen que ver con la internalización ("internalization" en términos de Krugman, 1987).

La localización de una empresa trasnacional estará en función de los recursos con que se cuente en el lugar escogido, así como de los costos de transporte, infraestructura y, en menor medida, de las barreras arancelarias. De hecho, la localización de empresas que realizan la parte de su proceso productivo intensiva en trabajo en nuestro país, es una confirmación de la teoría de la ventaja comparativa.

Basta mencionar que el costo salarial mínimo promedio por día en nuestro país, representaba el 7.1% del salario diario de un trabajador manufacturero en Estados Unidos en 1983; pues mientras el salario mínimo en México era de 3.6 dólares diarios, el salario por hora de un trabajador manufacturero en EU era de 8.8 dólares (6). Esta proporción,

6. Estamos suponiendo jornadas laborales de 8 horas en EU.

ya muy ventajosa para la estructura de costos de las empresas que se establecen aquí, se agudizó aún más hacia 1987, al contraerse el salario mínimo por día en México, en términos de dólares a 2.7; por su parte, el salario norteamericano se elevó hasta un promedio de 9.9 dólares la hora. De este modo, para 1987 el costo salarial diario de un trabajador mexicano representaba solamente el 3.1% de lo que costaba su equivalente norteamericano.

En lo que se refiere a costos de transporte, la mayoría de las empresas extranjeras tienen capital norteamericano, por lo que la vecindad con Estados Unidos le confiere cierta ventaja a nuestro país. Además, México cuenta con infraestructura suficiente para atraer la inversión extranjera directa. (7).

En cuanto a la internalización, se refiere a los beneficios que las empresas verticalmente integradas obtienen de operar en diferentes países, pues el producto de

7. Aquí es conveniente comentar que, si bien es cierto que las exportaciones de empresas extranjeras han aumentado, el gasto de capital que realizan las empresas norteamericanas, ubicadas en nuestro país, ha seguido una evolución irregular. De hecho, de 1986 a 1987, se registró una baja en el gasto de capital que hicieron las trasnacionales norteamericanas, en la mayoría de las ramas manufactureras. Sin embargo, la favorable evolución de 1987 puede relacionarse con el aumento del gasto de capital registrado de 1985 a 1986, que se elevó en 3.9% para el conjunto de las manufacturas, destacando el aumento de 81.1% en la rama de producción de equipo electrónico, de 7.2% en equipo de transporte y de 18.8% en maquinaria no eléctrica. Esta elaboración se realizó con datos del Survey of Current Business, del U.S. Department of Commerce, varios números.

una subsidiaria suele ser el insumo de otra. Esto reduce riesgos, problemas de inventarios y, sobre todo, permite a la trasnacional manejar los precios de sus insumos, ya que estos no están sujetos al mecanismo de oferta y demanda, sino que son fijados por la empresa.

Adicionalmente, la empresa puede aprovechar la tecnología que desarrolló en la matriz, en todas las subsidiarias, lo cual muchas veces resulta más rentable que la comercialización de esa tecnología, pues ese tipo de activos de uso común tienen problemas al comprarse o venderse. (Unger, 1988).

IV.2.3. DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPO DE EMPRESAS

Para tratar de identificar algunos de los determinantes del cambio en el nivel de las exportaciones de las empresas, generamos un grupo de variables:

a) En primer lugar, tratamos de generar una variable que reflejara la existencia de rendimientos a escala. Esta no puede ser la conocida "proxí" del número de empleados en la planta por dos razones. En primer lugar, son más interesantes las economías de escala que están en función de la organización de la empresa, o sea, las relacionadas con

el "production run", que si bien tiene que ver con el tamaño de la planta, depende mucho más de qué tan desarrollada esté la división del trabajo al interior de la misma. Esto es, de qué tan específicas sean las maquinarias para cada tarea distinta. (Grubel y Lloyd, 1976).

En segundo lugar, nuestra selección está centrada en empresas que son todas grandes, en función del número de empleados. Todas tienen más de 150 empleados, excepto Rolm Telecomunicaciones. Esto es un sesgo por la manera en que fue elegida la muestra de empresa. Por ello, el número de empleados como indicador de las economías de escala, no tiene mayor significado.

Para desarrollar la variable de economías de escala, optamos por la razón de cambio de la relación de activos a empleados de la empresa. Esta variable permite aproximarnos a qué tan específicas son las máquinas para cada tipo de trabajo. Lo que esperamos en este caso, es que si la variable es significativa para las empresas, al aumentar la razón activos por empleado, deberán incrementarse las exportaciones.

b) En segundo lugar, necesitábamos una variable que nos indicará si las exportaciones están o no respondiendo al manejo del tipo de cambio. Esto es, una variable que nos indique si las exportaciones responden a un criterio de

rentabilidad de corto plazo a través de la relación de precios. (8)

Para aproximarnos a eso, utilizamos una relación parecida al tipo de cambio real, pero específica a cada una de las ramas que consideramos. Utilizando el cambio en el tipo de cambio, el cambio en los precios productor de esa rama en Estados Unidos y el cambio en los precios productor de la rama en México, para 1987, construimos la siguiente relación:

$$REP = \frac{e (P^*_i)}{P_i}$$

Donde

REP es el cambio en la rentabilidad a través de precios,

P^*_i es el cambio en los precios productor en Estados Unidos en la rama i ,

P_i es el cambio en los precios productor en México de la rama i

e es el cambio en el tipo de cambio.

8. Kurt Unger, 1988, indica que las exportaciones de las empresas extranjeras deben de ser más estables y responder menos a la rentabilidad lograda a través del tipo de cambio que las nacionales. Esto obedece a que el comportamiento de las primeras responde en mayor medida a una estrategia corporativa que a una rentabilidad de corto plazo.

Esta relación se obtuvo para todas las ramas que nos interesaban, y se aplicó la misma para todas las empresas seleccionadas que pertenecían a esa rama.(g)

Es de esperarse que, si las empresas dependen en gran medida de esta variable, las exportaciones se eleven al incrementarse esa razón de precios.

c) Utilizamos la variable de demanda internacional, que fue aproximada por la tasa de crecimiento de las importaciones de Estados Unidos para cada una de las ramas seleccionadas, para 1987. Las exportaciones del bien *i* aumentarán ante incrementos de la demanda externa de ese bien.

d) Utilizamos el cambio en las ventas totales como un indicador de la evolución del mercado interno. Así, si hay un incremento en la variable, las exportaciones deberán reducirse.

Con esas variables efectuamos un análisis de regresiones de corte transversal para dos grupos de empresas, nacionales y trasnacionales, del siguiente tipo, con los signos esperados entre paréntesis:

9. La implicación de esto último, es que todas las empresas que componen una misma rama, enfrentan precios similares, lo cual es un supuesto muy razonable.

$$EPC = \beta_0 + \beta_1 ACEC + \beta_2 VEN + \beta_3 REP + \beta_4 DEM$$

$$(\quad) \quad (\quad) \quad (\quad) \quad (\quad)$$

(> 0) (< 0) (> 0) (> 0)

en donde

EPC es el cambio en las exportaciones para 1987,

ACEC es el cambio en los activos por empleado para 1987,

VEN es el cambio en las ventas totales para 1987,

REP es el cambio en la rentabilidad debido a precios en 1987,

DEM es el cambio de la demanda externa en 1987.

En la regresión efectuada para el grupo de empresas extranjeras se obtuvieron los siguientes resultados (la cifra en paréntesis es el estadístico t):

$$EPC = 24.99 ACEC - 5.89 VEN - 14.60 REP + 84.13 DEM$$

$$(2.03) \quad (0.29) \quad (0.47) \quad (2.99)$$

Estas variables produjeron un estadístico R^2 del 45%, no se registraron problemas de heteroscedasticidad, típicos en análisis de corte transversal. Todas las variables, excepto la rentabilidad por precios, registraron los signos esperados.

Lo importante en esta regresión, es el hecho de que, para las empresas extranjeras, la variable proxy de rendimientos de escala resulta significativa a un nivel de confiabilidad de 5%. También es significativa la demanda extranjera. Como era de esperarse, la rentabilidad a través de precios no es el factor determinante en la variación de las exportaciones. Tampoco resultó significativa la demanda interna.

En cuanto a la regresión practicada a las 28 empresas nacionales (10), contra las mismas variables, los resultados fueron los siguientes (el estadístico t aparece entre paréntesis):

$$\begin{array}{rcccc} \text{EPC} = & 1.95 & \text{ACEC} & - & 16.05 & \text{VEN} & + & 145.56 & \text{REP} & + & 11.43 & \text{DEM} \\ & & (0.09) & & (0.94) & & & (2.47) & & & (0.27) \end{array}$$

Estas variables dieron lugar a un estadístico R^2 del 29%; tampoco se registró heteroscedasticidad. Todas las variables registraron los signos esperados.

Lo importante en esta última regresión, es el hecho de que, para las empresas nacionales, la variable que indica rentabilidad a través de precios resultó la única significativa, mientras que todas las demás no lo fueron.

10. Las dos empresas productoras de Cerveza que se seleccionaron, carecían de información de cambio en exportaciones, por lo cual fueron eliminadas de la regresión. Esto dejó fuera a la rama 21.

Esto implica que las empresas nacionales están mucho más en función de esa especie de subsidio que otorga la subvaluación cambiaria, que de cualquier otra cosa. De este modo, es probable que si se llegara eliminar por completo ese estímulo, las exportaciones de muchas de estas empresas se contraerían.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

El presente trabajo nos permitió arribar a las siguientes conclusiones:

1. La favorable evolución de las exportaciones manufactureras en el periodo 1983-1988, se relaciona con el establecimiento de una política congruente y continua de promoción de exportaciones. Sin embargo, los problemas de exportación concentrada en unos cuantos bienes, así como en un solo mercado - el norteamericano - se mantienen.
2. El patrón de exportaciones manufactureras mexicano, responde parcialmente a la dotación de factores. Ninguno de los dos ordenamientos de contenido factorial, obtenidos por diferentes métodos, correspondió completamente a la evolución de las exportaciones más dinámicas. De hecho, una mayor proporción de las exportaciones dinámicas, se ubicó en ramas que presentaron un valor agregado por trabajador alto.
3. El patrón de las exportaciones mexicanas, parece estar relacionado con la evolución del comercio mundial. Varias de las ramas más dinámicas en la exportación a nivel nacional, son dinámicas también a nivel mundial. Tal es el caso de la rama de equipos electrónicos (54), automóviles (56), autopartes (57), y fibras sintéticas (37). La tendencia del

comercio mundial, influye en la exportación mexicana en un sentido adicional: la existencia de los llamados "nichos de demanda de reposición" (Unger, 1988). En ese caso podrían contarse las ramas de metales no ferrosos (47), papel y celulosa (31) y, en menor medida, hierro y acero (46).

4. Admitiendo la existencia de economías de escala, la especialización en el comercio que se produce, según Krugman y otros autores, tiene un fuerte elemento "histórico o accidental". Ese elemento, para el caso de México, podría concretarse en los factores que atraen a la inversión extranjera. Es decir, factores como costos de trabajo reducidos, estabilidad política e incentivos a la inversión externa, atraen empresas externas que se orientan a la exportación.

5. En el análisis a nivel de empresa, encontramos que las trasnacionales juegan un papel muy destacado en la evolución de la exportación de las ramas identificadas como las más dinámicas. De hecho, estas empresas controlan cerca del 75% de la exportación que realiza el total de las empresas seleccionadas en nuestra muestra. De ese análisis podemos destacar lo siguiente:

a) La exportación de las ramas modernas está controlada por empresas extranjeras. Estas empresas presentan una

relación exportaciones/ventas mucho más elevadas que las nacionales.

b) Los factores que parecen determinar las exportaciones de las trasnacionales, son, por un lado, la estrategia corporativa de explotación de economías de escala, y, por otro lado, la demanda externa (de sus países de origen).

c) En cuanto a las empresas nacionales, su exportación parece vincularse a la explotación de las ventajas que les proporciona el manejo de una política cambiaria favorable. De este modo, es probable que la exportación de muchas empresas nacionales, sea tan solo temporal.

6. Finalmente, una sugerencia de política: dada la importancia de las trasnacionales en la exportación, la recomendación de Helleiner en el sentido de adoptar una "política comercial estratégica" cobra gran relevancia (Helleiner, 1985). El gobierno debe orientar a las trasnacionales hacia un cambio estructural que él mismo defina. Es decir, no debe sujetarse el porvenir exportador a la libre voluntad de las empresas trasnacionales, pues en apariencia su comportamiento lo determina una estrategia corporativa.

A N E X O S

ANEXO A

LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

En los años posteriores a la segunda guerra, varios Países en Vías de Desarrollo (PVD) siguieron políticas de industrialización elegidas entre dos opciones básicas:

1. Un patrón de crecimiento hacia adentro basado en una política proteccionista;

2. Un patrón de crecimiento orientado hacia afuera a través de la promoción de exportaciones sustentado en la apertura comercial.

Inicialmente, ambos proyectos tuvieron diversos grados de éxito en los países que los aplicaron. Sin embargo, durante los años sesentas y setentas, el primer esquema de desarrollo evidenció no solo un agotamiento de sus beneficios, sino que también generó desequilibrios macroeconómicos en los países que los adoptaron.

En contraste, como ha señalado Balassa, las políticas orientadas hacia la exportación de manufacturas, han conducido a los países que las adoptaron a un "mejor y mayor" crecimiento; estas políticas proporcionan similares incentivos a la venta en los mercados domésticos y en los

mercados externos, lo cual conduce a colocar los recursos de acuerdo a las ventajas comparativas, así como al aprovechamiento de economías de escala resultado de la ampliación del mercado. Además, la competencia internacional conduce a mejoras tecnológicas y al aumento del empleo. (Balassa, 1978).

1. Política de promoción de exportaciones: la propuesta de Krueger.

Según Anne O. Krueger, la promoción de exportaciones ha tenido más éxito que la sustitución de Importaciones por las siguientes razones:

1. Los países pequeños tiene mercados reducidos para los bienes manufacturados, de modo que cuando el proteccionismo hace más rentable vender a los mercados internos, la producción es tan pequeña que es antieconómica;

2. Las estrategias orientadas hacia afuera descansan en incentivos, no en controles directos. Bajo la sustitución de importaciones hay una presión para regular los mercados con controles muy complejos que distorsionan la estructura de precios y costos, lo cual reduce la productividad. En contraste, la promoción de exportaciones otorga incentivos uniformes, por que no se trata de exportar más unidades de

un sólo bien, si no de aumentar las ganancias totales provenientes de las exportaciones;

3. Hay competencia internacional, lo cual hace más eficientes a las empresas. La ausencia de competencia y las proporciones fijas del mercado para algunas empresas, explican la menor productividad y la mayor relación capital/producto bajo el esquema sustitutivo.

En estas condiciones, algunos países que habían seguido una política de Sustitución de Importaciones, han tratado de reorientar sus economías hacia el exterior sobre la base de la exportación de manufacturas.

Así, analizando las políticas adoptadas por los países del Sur de Asia (Singapur, Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong), Anne O. Krueger señala 8 prerrequisitos que deben cumplirse para que un programa orientado hacia la exportación de manufacturas funcione (Krueger, 1985):

1. La política no puede estar mitad orientada hacia la sustitución de importaciones y mitad orientada hacia la promoción de exportaciones, pues son políticas contradictorias.

2. Debe de haber un absoluto convencimiento de parte del gobierno sobre la conveniencia de adoptar una

estrategia orientada hacia el exterior, para que sea una política continua y llegue a hacer rentable la actividad exportadora.

3. En el largo plazo, un tipo de cambio realista es esencial para el éxito de una estrategia orientada hacia el exterior. Esto implica que el nivel del tipo de cambio deberá ser apropiado y que los exportadores deberán estar seguros que será ajustado de acuerdo con los diferenciales de las tasas de inflación internas y externas.

4. Una política de este tipo es exitosa solamente cuando las restricciones cuantitativas al comercio son eliminadas.

5. Los exportadores deben tener acceso inmediato al mercado internacional para las compras de materias primas, insumos, servicios, seguros, transporte, etc. Debe destacarse que el sistema de devolución de impuestos de importación (Drawback) puede crear confusiones administrativas y afectar la eficiencia.

6. La infraestructura de comunicación y transporte debe posibilitar un contacto inmediato con el resto del mundo, así como una rápida entrega de bienes.

7. Una política de este tipo no generará crecimiento rápido, a menos que el mercado de trabajo funcione de acuerdo a las fuerzas de la oferta y la demanda.

8. Es imposible para un gobierno identificar ex-ante las industrias que es deseable que se conviertan en exportadoras exitosas. Las políticas que ayudan a todo aquel dispuesto a exportar pueden tener éxito; las políticas que determinan qué bienes deberían ser exportados muy probablemente fallarán.

2. Política de promoción de exportaciones: la propuesta de Ten-Kate.

Algunos otros escritores también han hecho señalamientos para que una estrategia orientada hacia la exportación funcione. Es el caso de Adriaan Ten Kate, quien propone varias reglas básicas para que esa política se concrete en un cambio de la estructura productiva (Ten Kate, 1985):

1. Al igual que Krueger, indica que el mantenimiento de un tipo de cambio realista es una condición necesaria. Para crear un ambiente favorable para la exportación es necesario que exista un cierto margen de subvaluación (en términos de paridad del poder adquisitivo). El monto de ese margen dependerá de factores exógenos como el monto del servicio de

la deuda, por ejemplo. Sin embargo, deberá situarse entre un 5% y un 25%. Aunque esa política presiona los precios al alza y tiende a eliminarse a si misma, la política antiinflacionaria deberá subordinarse al fomento a la exportación. El autor no menciona qué año base debería utilizarse.

2. Generar un ambiente de libre comercio al rededor de los exportadores, lo cual implica:

- Acceso libre a divisas para gastos de importación, promoción, transporte;
- Permisos de importación automáticos para esos bienes;
- Sistemas de devolución o exención de impuestos al comercio exterior y a los insumos importados.

3. Que los mercados monetario y financiero funcionen eficientemente y garanticen un tratamiento automático e igual a todas las actividades que generen un valor agregado para la exportación. Un tratamiento parejo es más importante que subsidiar las tasas de interés, pues lo segundo propicia desigualdad en el acceso al crédito. Con este fin podría utilizarse el mecanismo de Carta de Credito Doméstica.

4. Mantener competitivos los mercados de insumos primarios, principalmente el de mano de obra.

5. Los incentivos deben otorgarse por empresas y productos y no por sectores agregados.

Ten Kate indica que lo anterior elimina parte del sesgo antiexportador característico de los sistemas de alta protección industrial, pero para igualar los incentivos que reciben los exportadores y los que producen para el mercado interno, es preciso reducir las barreras comerciales.

ANEXO B

ANÁLISIS DEL CONTENIDO FACTORIAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS UTILIZANDO LAS TÉCNICAS DE INSUMO PRODUCTO.

Utilizar la matriz de insumo producto para determinar el contenido factorial de las exportaciones mexicanas tiene la ventaja de que permite considerar tanto los componentes de capital y trabajo directos, como los indirectos. Esto es, se contabilizan el trabajo y el capital utilizados en la última etapa de la producción y también los utilizados en la elaboración de todos los insumos necesarios para producir el bien en cuestión.

Para hacer esto, se siguió una metodología similar a la que utilizó Leontief en 1953. Utilizando la Matriz Insumo-Producto de 1980, de 72 ramas, los pasos que se siguieron fueron los siguientes:

a) Se formaron los vectores de componentes directos de capital y trabajo. En el caso del trabajo, se dividió el componente de Remuneración a Asalariados por rama, entre el valor Bruto de la Producción por rama. En el caso del capital, se dividió el vector de Excedente Bruto de Explotación entre el vector de Valor Bruto de la Producción.(1).

1. Aunque el vector de Excedente Bruto de Explotación no representa estrictamente el pago al componente del capital

$$l_i = \frac{\text{Remuneración a Asalariados } i}{\text{Valor Bruto de Producción } i}$$

$$k_i = \frac{\text{Excedente Bruto de Explotación } i}{\text{Valor Bruto de Producción } i}$$

b) Para obtener los componentes directos y los indirectos, se multiplicaron los vectores l_i y k_i por la matriz inversa de Leontief de transacciones totales (r_{ij}), para que incluyera los insumos totales.(2)

$$L_j = l_i r_{ij} \quad \text{y} \quad K_j = k_i r_{ij}$$

Donde r_{ij} son los elementos de la inversa de Leontief. Como se ve, se multiplica un vector de (1 x 72) por una matriz de (72 x 72), por lo que el resultado es un vector de (1 x 72), en cada caso.

c) Finalmente se obtuvo la relación K_j entre L_j para cada rama, lo cual nos da la relación capital trabajo total.

porque se trata de un rubro obtenido de manera residual que incluye otras cosas, como lo son los ingresos a ejidatarios y otros pagos, se trata de una buena variable aproximada.

2. Dado que:

$$x = Ax + f$$

$$(I - A)x = f$$

$$x = (I - A)^{-1}f$$

$$\text{Donde } (I - A)^{-1} = \{r_{ij}\}$$

La matriz $(I - A)^{-1}$ captura los efectos directos e indirectos de un cambio exógeno.

ANEXO C.

LA ESTRATEGIA DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES EN LOS
PRINCIPALES PLANES Y PROGRAMAS. 1983-1988.1. PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO
EXTERIOR 1984-1988. (Pronafice).

El Pronafice pretende modificar la tendencia de los años setentas hacia la desustitución de importaciones y la monoexportación, a través del fomento a las exportaciones y de una sustitución de importaciones selectiva. El Pronafice señala dos problemas centrales para la estrategia de cambio estructural:

1. En cuanto al CI, hay demanda externa para algunos productos mexicanos, en los que contamos con ventaja comparativa, por lo que si los precios fueran adecuados, esos productos se exportarían. Esa corrección de precios implica un manejo realista del tipo de cambio. Existen otras limitaciones del lado de la oferta: insuficiencia tecnológica; tamaño de planta ineficiente; personal poco capacitado; transporte ineficiente; deficiencias de los productos en cuanto a calidad, diseño, etc.

2. Por el lado de la sustitución selectiva, las

restricciones son: financiamiento escaso; insuficiencia tecnológica; limitaciones en la capacitación.

El Pronafice hace una caracterización de la industria nacional, dividiéndola en tres grupos de actividades, de acuerdo a su relación con el CI, del destino de sus productos, de su dinamismo y de su incidencia sobre otras actividades.

El primer sector es el Industrial Endógeno (Sie), que es el menos vulnerable frente a los factores externos. Está conformado por las ramas que han experimentado el mayor grado relativo de integración y cuyo dinamismo es más estable. El segundo sector es una parte del Sie, llamado Sector Industrial Exportador (Siex), conformado por las ramas que concurren satisfactoriamente al mercado internacional, dado su alto nivel de calidad y su tradición exportadora. Este sector es la base de la exportación. El tercer sector es el Industrial Sustitutivo de Importaciones (Sesi), constituido por un conjunto de ramas con baja integración, aunque algunas de ellas tiene dinamismo exportador. Este sector representa el restante 28% de la producción manufacturera y es intensivo en importaciones.

El Programa señala que el crecimiento en las décadas anteriores se había basado en el crecimiento del Sesi, cuyo costo de capital es elevado así como su necesidad de

importaciones. Esto es lo que ha generado los desequilibrios externos e interindustriales del pasado. Por eso, debe cambiarse la orientación del patrón de crecimiento y apoyarse en el Sie, en particular en el Siex, que generan más divisas y requieren menos importaciones.

El Pronafice, como lo hace el PND, plantea la necesidad de racionalizar la protección para conformar un industria competitiva en el exterior y efectuar una Sustitución de Importaciones selectiva.

En cuanto al fomento a las exportaciones, el Pronafice señala: tipo de cambio realista; financiamiento competitivo internacionalmente; régimen de liberalización de las importaciones temporales para exportar; simplificación de trámites.

El Pronafice se propone elevar la rentabilidad de las exportaciones, fomentando las actividades que ya mostraron capacidad de incidir en el mercado externo, que son aquellas que conforman el Siex. Este sector debe ser, según el programa, el que lidere las exportaciones. Sin embargo, la actividad exportadora en general recibe beneficios, pues se busca diversificar los productos de exportación.

2. EL PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES (1985). Profiex.

El Profiex, al igual que el Pronafice, se propone hacer rentable la actividad productiva orientada al mercado externo y promover una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad. En el Programa se menciona que la política de fomento a las exportaciones debe ser continua, no sólo para superar una situación coyuntural, sino que debe constituirse en el eje del cambio estructural.

El Programa presenta las acciones para fomentar las exportaciones en los siguientes apartados:

1. Fomento a la Producción: se apoyará la producción de bienes que ya se están vendiendo en el exterior, de los que se producen pero no se exportan, así como la de productos nuevos que puedan concurrir al mercado externo y que puedan sustituir importaciones. Para ello Fonei y Bancomext, otorgarán los apoyos necesarios.

2. Apoyos Institucionales: Además de la ampliación de las funciones del IMCE, como foro de consulta y de coordinación de los sectores, se forma la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (Compex), como órgano de consulta, que generará programas y proyectos de exportación y avanzará en la simplificación administrativa.

En cuanto al tratamiento fiscal a las exportaciones, se plantean varios instrumentos: el costeo directo en productos de exportación; la deducción del ISR de los gastos en el extranjero que realicen las empresas para promoción, almacenaje, etc., de los productos de exportación; agilizar la devolución del IVA de las exportaciones; otorgar el IVA tasa cero a las ventas de empresas de comercio exterior; promover el régimen de importación temporal; se establece el Draw-back; se promoverá la Inversión Extranjera, buscando desarrollar canales de comercialización, acceso a tecnologías modernas y generación de divisas.

3. En cuanto a los apoyos financieros al comercio exterior, se ha incrementado significativamente el capital social de Bancomext. Fomex dará preferencia a sus programas de exportación.

Bancomext/Fomex proporcionará financiamiento a través de la Carta de Crédito Doméstica. Se otorgarán créditos a los compradores externos de productos mexicanos

4. Simplificación administrativa: se agilizarán los trámites aduaneros, de modo que las exportaciones recurrentes podrán despacharse al amparo de una sola factura. En el despacho aduanal, se dará prioridad a las exportaciones.

Se difundirán entre los exportadores los requisitos que deben cumplirse en la calificación de origen para aprovechar los beneficios de los sistemas preferenciales de los países a los que México exporta.

5. Negociaciones Multilaterales: Para defender las exportaciones mexicanas del proteccionismo, diversificar productos y mercados, se establecerán negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales.

Para fomentar las maquiladoras de exportación, se les devolverán impuestos indirectos, se promoverá la venta de insumos nacionales, se construirán parques industriales en las zonas fronterizas y se les proporcionarán líneas de crédito.

ANEXO D

LISTADO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES SELECCIONADAS

Empresa	Giro Principal	Producto Principal	Destino de Exportacion	Origen del Capital
Kimberly-Clark de Mex.	Papel/celu.	Prod. p/hogar	EUA	EUA
Carton y Papel de Mex.	Papel/Celu.	Cajas corru.	EUA	EUA
Fab. de Papel San Fco.	Papel/Celu.	Papel higie.	EUA	EUA
Sonoco de Mexico	Papel/Celu.	Conos carton	EUA	EUA
Celanese Mexicana	Resina sint.	Poliester	Europa	EUA
Cementos Anahuac	Cemento	Cemento	EUA	EUA
IBM de Mexico	Electronica	Compu/minico	EUA/Can	EUA
Mem-Mex	Electronica	Tab. circui.	EUA	EUA
Hewlett Packard	Electronica	Minicomputa.	EUA/Cana.	EUA
Ind. Mexica. Unisys	Electronica	Cables	EUA	EUA
Compubur SA de CV	Electronica	825s	EUA/Belgica	EUA
MCR Industrial	Electronica	Comp./ca.reg.	AL	EUA
Rolm Telecomunicacio.	Electronica	Conmutadores	Argentina	EUA
Chrysler de Mexico	Automotriz	Autos/camio.	EUA	EUA
Ford Motor Company	Automotriz	Vehic/motor.	EUA/Cana.	EUA
Volkswagen de Mexico	Automotriz	Mot/auto/ref	EUA/Alem.	Alemania
General Motors	Autopartes	Motores	EUA	EUA
Renault Ind. Mexica.	Autopartes	Motores	Bel/Fran	Francia
Spicer SA de CV	Autopartes	Trans.Pesadas	EUA	EUA
Compo.Meca. de Mata.	Autopartes	Table/volan.	EUA	EUA
Rimir S.A. de C.V.	Autopartes	Partes plas.	EUA	EUA
Alambra.y Circ.Elec.	Autopartes	Arneses	EUA	EUA
Rio Bravo Electricos	Autopartes	Arneses	EUA	EUA
Deltronicos de Mata.	Autopartes	Rad.electro.	EUA	EUA
Delredo, S.A.	Autopartes	Magne.Cera.	EUA	EUA
Conductores y Compo.	Autopartes	Arneses	EUA	EUA
Cableados Juarez	Autopartes	Arneses	EUA	EUA
Sist. Elec. y Conmu.	Autopartes	Solen. inte.	EUA	EUA
Delnosa, S.A.	Autopartes	Tableros	EUA	EUA
Electro Optica SA	Autopartes	Trian.seguri.	EUA/Alema.	Alemania

FUENTE: EXPANSION, OCTUBRE DE 1987.

ANEXO D

LISTADO DE LAS EMPRESAS NACIONALES SELECCIONADAS

Empresa	Giro Principal	Producto Principal	Destino de Exportacion
Papelera de Chihuahua	Papel/Celu.	Papel kraft	EUA
Prod. Bolsas de Papel	Papel/Celu.	Sacos p/semi.	EUA
Fibras Quimicas	Resina sint.	ND	ND
Nylon de Mexico	Resina sint.	ND	ND
Cementos Mexicanos	Cemento	Cemento	EUA
Cemento Portland Nat.	Cemento	Cemento	EUA
Cementos Tolteca	Cemento	Cemento	EUA
Cementos Guadalajara	Cemento	Cemento	EUA
Cementos de Veracruz	Cemento	Clinker	EUA
Cementos de Chihuahua	Cemento	Cemento	EUA
Cementos Maya	Cemento	Cemento	C.A./Caribe
Siderur. L. Cardenas	Hierro/Acero	Varilla corr.	EUA/China
Cia.Side. de Guadala.	Hierro/Acero	Perfi.Estruc.	EUA
Fundi. Aceros Tepeyac	Hierro/Acero	Pzas.Acero	EUA
Aceros Nacionales	Hierro/Acero	Alambron	Salvador
Altos Hornos de Mexico	Hierro/Acero	Lami.Rolada	EUA
Hylsa, SA de CV.	Hierro/Acero	Tuberia	EUA
Industrias CH	Prod.Metali.	Aceros Espe.	EUA/China
Logica Digital	Electronica	Calculadoras	Argentina
Kenworth Mexicana	Automotriz	Tractocamion	EUA
Cifunsa SA de CV	Autopartes	Partes	EUA
Rassini SA de CV	Autopartes	Muelles	EUA
Automanufacturas	Autopartes	Rotores	EUA
Nemak SA	Autopartes	Arneses	EUA
Industria Automotriz	Autopartes	Cabi.camion	EUA
Moto Diesel Mexicana	Autopartes	Parte/motores	EUA
Ruedas y Estampados	Autopartes	Rin de auto	EUA
Mar-Hino SA de CV	Autopartes	Motor arran.	EUA

FUENTE: EXPANSION, OCTUBRE DE 1987.

B I B L I O G R A F I A

BIBLIOGRAFIA

- Balassa, Bela. 1980.1. Structural Change in Trade and Manufactured Goods Between Industrial Developing Countries. World Bank Staff Working Paper No. 396.
- Balassa, Bela. 1977. "Exports and Economic Growth. Further Evidence". Journal of Development Economy. North Holland Publishing Co.
- Behar, Jaime. 1988. Trade and Employment in Mexico. Swedish Institute for Social Research. Stockholm.
- Blomstrom, Magnus, Kravis, I, and Lipsey, R. 1988. "Multinational Firms and Manufactured Exports from Developing Countries". NBER Working Paper Series No. 2493. Cambridge.
- Boatler, Robert W. "Las predicciones de la teoría del comercio internacional y el crecimiento de las exportaciones manufacturadas de México" en El Trimestre Económico No. 164, Octubre - diciembre de 1974.
- Casson, Mark. 1945. The Firm and the Market. The MITT Press. Cambridge. 1987.
- Caves, Richard E. and Jones R.W. 1973. World Trade and Payments. Little Brown and Company. Boston, Toronto. 1981.
- Caves, Richard E. 1982. Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge University Press. Cambridge.
- Clavijo, Sáez y Scheuer. 1978. "¿A que modelo de industrialización corresponden las exportaciones mexicanas?" en El Trimestre Económico No. 177, Enero - marzo de 1978.
- Cline, William. 1984. Exports of Manufactures from Developing Countries. The Brookings Institution, Washington.
- De Mateo, Fernando. 1988. "La Política Comercial de México y el GATT". El Trimestre Económico. Vol. LV. No.217. México.
- De Mateo, Fernando. 1985. "Promoción de las Exportaciones y Ajustes en la Política Comercial". Comercio Exterior. Vol.35. No.11. México.
- Dornbusch, Rudiger. (1980). Open Economy Macroeconomics. Basic Books, Inc. 1980.
- Expansión. Grupo Editorial Expansión. Varios números. México.

GATT. 1987. "El comercio internacional en 1986-1987". Comercio Exterior. Vol. 37, Núm. 11. Noviembre de 1987. México.

Giner, Mercado y otros. 1988. Export promotion of manufactures in Mexico. Institute of Developing Economies. Joint Research Programme Series No. 71, Japan, 1988.

Grubel, H.G. and Lloyd, P.J. 1975. Intra-Industry Trade, The Macmillan Press Ltd. London.

Helleiner, G.K. 1972. "Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms". The Economic Journal. Marzo de 1973.

Helleiner, G.K. 1985 Industrial Organization. Trade and Investment: a Selective Literature Review for Developing Countries. Conference on industrial organization, trade and investment in North America. Noviembre de 1985.

Helpman, Elhanan. 1984. "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations". Journal of Political Economy. Vol. 92. No. 31. 1984.

Helpman, Elhanan and Krugman, P. 1985. Market Structure and Foreign Trade. Harvester Press. Massachusetts.

Herber, H. y Kemp, M. 1969. "Some implications of variable returns to scale" Canadian Journal of Economics. Agosto de 1969.

INEGI. 1988. Estadísticas Básicas de Comercio y Fomento Industrial 1933-1988. Comercio Exterior Tomo I. México.

INEGI. 1988. Sistema de Cuentas Nacionales de México 1980-1986. Tomo III Cuentas de Producción a Precios Corrientes y Constantes. México.

Krueger, Anne. 1985. "The Experience and Lessons of Asia's Super Exporters". In Export-Oriented Development Strategies. Edited by Corbo, Krueger and Ossa. Westview Press. USA.

Krugman, Paul 1980. "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade". The American Economic Review, Vol 70. No. 5. December 1980.

Krugman, Paul 1988. "La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los Países Menos Desarrollados". El Trimestre Económico, Vol. LV (1), Num. 217. Enero-marzo de 1988.

Krugman, Paul R. and Obstfeld, M. 1988. International Economics. Scott, Foresman and Company. Glenview, Boston, London.

Leamer, Edward. 1984. Sources of International Comparative Advantage. The MIT Press. London. 1987.

Leontief, Wassily . 1953. "Domestic production and foreign trade: the American capital position re-examined" Input-Output Economics. Oxford University Press, 1966.

Meier, Gerald. 1984. Leading Issues in Economic Development. Oxford University Press. UK.

Melvin, James. 1969. "Increasing returns to scale as a determinant of trade". Canadian Journal of Economics, Agosto de 1969.

Mynt, Hla. 1958. "The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries". Economic Journal. Vol. 68.

Poder Ejecutivo Federal. 1983. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. México.

Poder Ejecutivo Federal. 1984. Programa Nacional de Fomento Industrial Y Comercio Exterior 1984-1988. México.

Poder Ejecutivo Federal. 1984. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones 1985. México.

Ros, Jaime y Vázquez A. 1980. "Industrialización y Comercio Exterior, 1950-1977". Economía Mexicana. No. 2. CIDE. México.

Ros, Jaime (1987). "Organización y Comercio Industrial". Documento de Trabajo Núm. 13. ILET. Febrero, 1987.

Sachs, Jeffrey. 1987. Trade and Exchange Rate in Growth Oriented Adjustment Programs. NBER Working Papers. No.2226.

Ten Kate, Adriaan. 1985. "Promoción de Exportaciones y Ajustes en la Política Comercial". Comercio Exterior. Vol.35. No.11. México.

Tharakan, P.K.M. (1983). "The economics of Intra-Industry Trade: a Survey". Intra Industry Trade, Edited by Tharakan. North Holland.

Tornell, Aaron (1986). "Es el Libre Comercio la Mejor Opción?". El Trimestre Económico, Vol. LVII (3), Núm. 211. Julio-septiembre, 1986.

Unger, Kurt. 1985. "El comercio exterior de manufacturas modernas en México" Comercio Exterior, vol. 35, núm. 5, mayo de 1985.

Unger, Kurt y Saldaña, Luz. 1988. "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas. El Trimestre Económico, Vol LVI(2). No. 222. México, abril-junio 1989.

US. Department of Commerce. Survey of Current Business. several issues.

Villareal, René. 1985. A Strategie for Industrialization and Foreign Trade Specialization in Mexico. Conference on Industrial Organization, Trade and Investment in North America. Mimeo. México.

Villarreal, René. 1976. El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975). FCE. México.