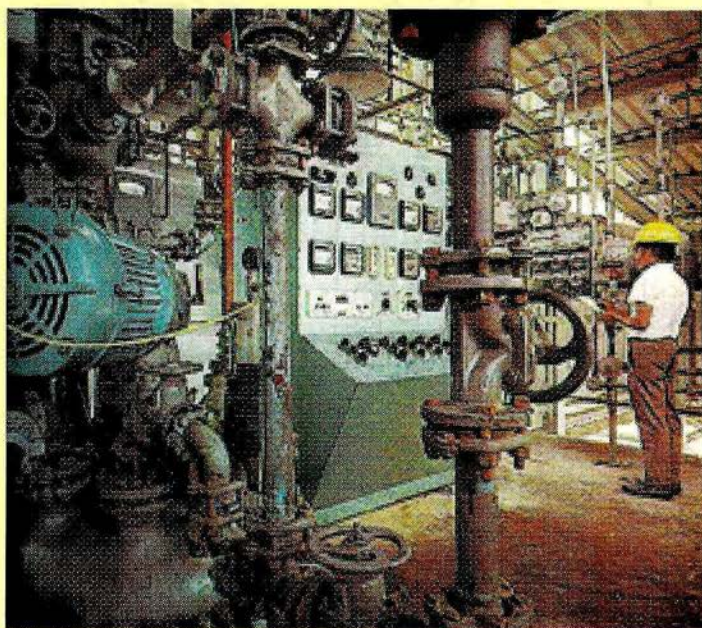


# DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES AL OBJETIVO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADA A LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO

## ALCANCES Y LÍMITES



**JOSÉ FLORES SALGADO**





**D**E LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES  
AL OBJETIVO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN  
ORIENTADA A LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO

**A**LCANCES Y LÍMITES

**JOSÉ FLORES SALGADO**



**DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA**  
**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**  
UNIDAD XOCHIMILCO DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**

**Rector General**

Dr. Julio Rubio Oca

**Secretaria General**

Mtro. José Luis Rdríguez Herrera

**Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco**

**Rector**

Quím. Jaime Kravzov Jinich

**Secretaria**

M. en C. Marina Altagracia Martínez

**División de Ciencias Sociales y Humanidades**

**Director**

Dr. Guillermo Villaseñor García

**Secretario Académico**

Lic. Gerardo Zamora Fernández de Lara

**Departamento de Producción Económica**

**Jefe**

Mtro. José Flores Salgado

**Responsable de edición**

Lic. Ramón Garibay Ayala

Primera edición 1997

**D.R. © 1997, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco,  
División de Ciencias y Humanidades  
Calz. del Hueso 1100, Col. Villa Quietud, Coyoacán  
C.P. 04960, México, D.F.**

ISBN 970-654-190-X



# INDICE

<b>Presentación</b> .....	9
<b>I. Marco de referencia</b> .....	13
1.1 La sustitución de importaciones .....	15
1.2 Las ventajas comparativas y las ventajas absolutas .....	19
1.3 Explicaciones contemporáneas de las ventajas comparativas .....	22
1.4 Más allá de las ventajas comparativas .....	24
1.5 Conclusiones preliminares .....	34
<b>II. Algunos antecedentes: la sustitución de importaciones en México</b> .....	39
2.1 Breves consideraciones .....	39
2.2 El modelo de sustitución de importaciones .....	39
2.3 La sustitución de importaciones y el endeudamiento externo .....	50
2.4 Los límites financieros y la crisis estructural del modelo .	53

<b>III. La reorientación de la conducción económica: la política de ajuste en el sector externo y el sector manufacturero, 1983-1987</b> .....	63
3.1 Características de la conducción económica .....	64
3.2 Los ajustes en el sector externo .....	70
3.3 Restricciones a la conducción económica .....	75
3.4 Transformación en el sector manufacturero: el objetivo de la industrialización orientada a la exportación .....	76
3.5 Algunas modalidades del tipo de industrialización seguido	86

<b>IV. Las políticas de estabilización y el sector manufacturero: 1988-1994</b> .....	95
4.1 Características de la conducción económica .....	96
4.2 Evolución de algunos indicadores económicos internos	103
4.3 La conducción económica y el sector externo .....	106
4.4 Restricciones a la conducción económica .....	110
4.5 La pérdida en el grado de integración del sector manufacturero .....	116
4.6 Efectos colaterales de las políticas de estabilización sobre la producción y el comercio exterior del sector manufacturero .....	118
4.7 La importación como elemento sobresaliente del carácter de la industrialización inducida .....	120



<b>V. Consideraciones adicionales: la política de estabilización y el sector manufacturero, 1995-1996</b> .....	137
<b>5.1 Aspectos de la conducción económica</b> .....	137
<b>5.2 Características recientes de la estructura de las manufacturas</b> .....	139
<b>5.3 Límites de la política industrial</b> .....	142
<b>Conclusiones</b> .....	147
<b>Anexo estadístico</b> .....	151
<b>Bibliografía</b> .....	163



## PRESENTACION

*E*l año de 1982 representó la manifestación abierta de la crisis estructural del modelo de industrialización fundamentado en la sustitución de importaciones en México. Esta crisis evidenció los resultados desfavorables de la actividad económica del país sintetizados en los altos niveles de endeudamiento y su servicio, en los desequilibrios fiscal y comercial externo, en la falta de liquidez de la economía y en un sector industrial orientado básicamente al mercado interno, desarticulado y dependiente del exterior.

Las consecuencias negativas referidas oficializaron, a partir de 1983, la reorientación de la política económica ubicando como uno de sus objetivos centrales al cambio estructural del aparato productivo interno. El papel asignado a la exportación industrial con base en un proceso de liberalización económica, ha sido un aspecto destacado de la estrategia seguida. Esto representó las proyecciones oficiales de la modernización y de la especialización productivas internas orientadas a la exportación, que permitieran acceder a una situación más ventajosa del sector manufacturero del país en sus relaciones comerciales con el exterior y, con él, al conjunto de la economía. Podemos identificar tres etapas.

En la primera (1983-1987), la decisión de asumir los compromisos financieros externos ubicó a la política de subvaluación monetaria como un mecanismo de ajuste en el sector externo. Sin embargo, los superávits comerciales registrados y el avance de las manufacturas en las exportaciones del país se combinaron con los resultados de la alta inflación y el estancamiento productivo. Adicionalmente, el déficit comercial externo,

la concentración exportadora y la heterogeneidad interna del sector manufacturero nacional fueron otros resultados de la etapa.

En la segunda etapa (1988-1994), la de estabilización, la creciente exposición de la economía mediante la apertura y la reforma monetaria de la sobrevaluación fueron puntos centrales de la desprotección a la vulnerable estructura productiva interna. El aparente control de la inflación se presentó junto con la reaparición acelerada de los déficit comerciales y la especulación, mostrando la ausencia de una política industrial y la parcialidad del cambio estructural pretendido. El déficit del sector manufacturero, que superó al nacional, y la mayor heterogeneidad interna identificaron al sector como determinante central de la crisis económica de 1994.

Entre 1995 y 1996 se presenta la tercera etapa como continuación de la anterior. Con todo y subvaluación, los equilibrios macroeconómicos oficialmente difundidos no han logrado ocultar las carencias estructurales y la evolución deformada de las manufacturas.

Los resultados esperados, por tanto, se han alejado de lo proyectado. A pesar del crecimiento de las exportaciones manufactureras, los déficit comerciales del sector han mostrado la falta de una política industrial que fomente una mejor integración productiva interna y, en consecuencia, una inserción más favorable al comercio de la economía mundial.

El presente trabajo intenta particularizar en algunos de los aspectos apuntados en relación al desenvolvimiento del sector manufacturero en los aspectos de la producción y de sus relaciones comerciales externas, reflexionando sobre los límites y consecuencias del modelo implementado.

En términos generales, partimos de la hipótesis de que las políticas de estabilización en México, en el marco de la liberalización de la economía, han llevado a una evolución del sector manufacturero del país que se ha manifestado, entre otros resultados, en la permanencia de su déficit comercial externo y en la caída de su grado de integración interna, ubicando al sector como la causa esencial del deterioro de las relaciones comerciales y financieras del país con el exterior.

El capítulo I presenta la orientación teórica del trabajo que destaca el tránsito de la sustitución de importaciones a las ventajas comparativas, y de ahí a la estrategia de las ventajas competitivas particularizando sobre las modalidades de los comercios interindustrial e intraindustrial como alternativa para el fomento de la exportación de manufacturas.

El capítulo II expone los principales elementos que definieron el proceso de sustitución de importaciones en México, la desvinculación entre lo financiero y lo productivo, y los límites que llevaron a la crisis estructural del modelo diseñado.

El capítulo III, por su parte, plantea el inicio de la reorientación de la conducción económica fundamentada en el objetivo del cambio estructural interno, el desenvolvimiento heterogéneo de las manufacturas y la problemática de su autofinanciamiento y del financiamiento externo.

Posteriormente, el capítulo IV analiza la potencialidad del cambio estructural a través de las políticas de estabilización que, a pesar del propósito de la modernización productiva interna llevaron al sector de las manufacturas a restricciones crecientes para su desarrollo.

El capítulo V se refiere brevemente a los magros resultados de una política devaluatoria ante un problema estructural profundo de la economía

que, bajo la lógica del modelo diseñado y ante la falta de un respaldo de programación productiva, regresó a los resultados negativos de la economía en general y del sector manufacturero en particular.

Finalmente, las conclusiones pretenden retomar lo apuntado para concretar sobre algunos de los puntos referidos a la problemática del sector manufacturero, a sus efectos sobre la economía del país y a los desafíos del avance productivo interno.

## I. MARCO DE REFERENCIA

**L**os desequilibrios de comercio exterior y el estrangulamiento del financiamiento externo generados por el modelo de crecimiento hacia afuera con especialización primario-exportadora condujeron, aproximadamente desde los años cuarentas y hasta finales de los setentas, a la adopción del patrón de acumulación sustentado en el proceso de Sustitución de Importaciones (SI de aquí en adelante), como una alternativa de fomento industrial y de crecimiento para varios países de América Latina, como México por ejemplo.

Aunque el modelo de crecimiento hacia afuera ya había estimulado avances en las economías de estos países, las políticas parciales de industrialización estuvieron limitadas por la naturaleza estructural (productiva) del modelo. Cuando la actividad primario-exportadora dejó de ser el eje fundamental del proceso expansivo, el objetivo de una industrialización más avanzada pasó a representar el papel central de motor dinámico para el crecimiento de sus respectivas actividades productivas internas (Sunkel y Paz, 1981: 355).

### 1.1 La sustitución de importaciones

En términos generales, en su representación clásica, el modelo de SI se presenta y funciona cuando una economía tiene la posibilidad de iniciar el llamado "proceso de despegue" industrial y, a partir de él, la economía se transforma para lograr el crecimiento económico de manera más o menos sostenida y equilibrada. Dicho proceso se caracteriza, entre otros elementos, por la disminución relativa de la población rural, por el incremento de la tasa de ahorro orientada a la inversión productiva, y por el

florecimiento puntual y continuo de la industria, estimulado por la disponibilidad de mano de obra excedente y la formación de un mercado interno que contribuyan, a la producción industrial (Ranis y Fei; 1962: 246); subrayando, para las economías, la importancia final de acceder a las posibilidades del desarrollo industrial diversificado e integrado.

La relación entre la modernización agrícola y el desenvolvimiento industrial es importante en el conjunto de lo señalado. Dentro del proceso sustitutivo, la transferencia de mano de obra del sector agrícola al sector industrial indica uno de los rasgos más notables del desarrollo económico en general y del industrial en particular<sup>1</sup>.

*"Más allá de este punto se sitúa el problema sociológico de la emergencia de una clase capitalista (es decir, industrial) que piense en términos de invertir capital productivamente para desarrollar el capital social, y el progreso técnico a él incorporado" (Lewis; 1975: 238)<sup>2</sup>.*

Por su parte, la inversión en ambos sectores, agrícola e industrial, no debería constituir actos independientes en virtud de su necesaria complementariedad para conducir al crecimiento económico equilibrado: la eco-

- 1 Desde luego que, con las salvedades aludidas, el proceso de industrialización dependerá también del avance del sector agrícola. En adición a la transferencia de mano de obra, el suministro de materia prima y alimentos, la expansión del mercado interno así como el finaciamiento que representa el ingreso de divisas por exportación, son sólo algunos ejemplos de la importancia estratégica de la actividad agrícola para el avance industrial.
- 2 En este punto de la exposición interesa agregar que, en el mismo trabajo, el autor reflexiona que si bien una economía con gran población pudiera acceder a una enorme expansión de nuevas industrias y empleo; sin embargo, la escasez de mano de obra calificada pudiera significar, en contraste, los límites de la expansión, de forma parecida a como puede serlo el capital o los recursos naturales.



nomía donde la agricultura se estanca ve obstaculizado su desarrollo industrial (Lewis; 1975: 223-224, 257). Indicando, en consecuencia, que en un proceso de SI la productividad de la inversión estará en función de la eficiencia de todas las industrias, evitando insistir en las actividades donde se tienen conocimientos acumulados pero que rompen la potencialidad de una mayor integración de la actividad productiva interna.

En otras palabras, desde su inicio, el modelo destacó la importancia de la organización y la dirección productivas de las economías en su conjunto que permitieran la producción interna de parte importante no sólo de los bienes requeridos para el consumo, sino también de muchos de los bienes intermedios de aplicación industrial y, sobre todo, de los de capital.

La posibilidad referida proyectaría entonces, como uno de sus supuestos esenciales, el establecimiento de una estructura industrial que fomentara y diversificara las capacidades tanto de producción y consumo internos como de exportación, disminuyera las necesidades de importación y condujera, con todo lo que esto significaba, a resultados favorables en las relaciones comerciales de las economías con el exterior, reduciendo así los requerimientos externos para su financiamiento.

Es en este sentido como la argumentación de la SI ubica al sector manufacturero como la avanzada del proceso industrial social, fundamentada en la gestación de una estructura productiva con posibilidades de autofinanciamiento para un desarrollo sostenido, en relación a las exigencias de gasto adicional que ocasiona el propio avance industrial.

La protección y el impulso al desarrollo industrial, organizados básicamente por el Estado son dos elementos relevantes que complementan la

esquematación anterior, como condicionantes para el desenvolvimiento interno de la actividad productiva, de acuerdo a una doble modalidad.

Una, la participación directa del Estado en sectores estratégicos y en la infraestructura con base en la necesidad de regulación del proceso sustitutivo implementado. Y dos, la política de protección a la industria interna ante la competencia externa, para favorecer su desenvolvimiento y desarrollar, colateralmente, un mercado interno para la recuperación de la inversión.

La propuesta de la industrialización fundamentada en la si supuso que los países subdesarrollados (no industrializados) podrían lograr las bases para alcanzar un crecimiento industrial sostenido que les permitiera resolver en mejores condiciones sus relaciones comerciales y financieras con el exterior.

Sin embargo, para estos países, las condiciones para obtener el proceso sustitutivo fueron muy diferentes. En general, la emigración agrícola no esperó la consolidación de una demanda de mano de obra industrial creándose uno de los principales obstáculos para el fomento industrial. La falta de un mercado interno dinámico aumentó el riesgo para la inversión por lo que, la ausencia de un "gran impulso" impidió alcanzar un ritmo de crecimiento comparable a la de los países avanzados alejándose, por consiguiente, del esquema conceptual y armónico de la sustitución industrial (Rosenstein-Rodan; 1960: 73-77).

La desvinculación entre los objetivos pretendidos y la forma particular que la conducción económica adoptó en cada país provocaron que el objetivo de la industrialización integral de acuerdo a la estrategia referida no se cumpliera para muchos de estos países desvaeciéndose, por tanto,

la potencialidad competitiva de su actividad industrial y, por tanto, su capacidad de autofinanciamiento<sup>3</sup>.

En términos sumarios, podríamos apuntar que los efectos sobre cada país dependerían en mucho de la base industrial que hubiesen desarrollado en el modelo de crecimiento hacia afuera, y sobre la cual pudieran apoyarse esfuerzos más amplios de SI. Aunque sin poder generalizar, este hecho influyó en la industrialización, donde la mayor exigencia de sustitución constituyó un factor relevante en el tipo de expansión manufacturera interna (Chang; 1993)<sup>4</sup>, ya sea porque se avanzó en la sustitución menos compleja, o porque las limitaciones del mercado interno frenaron el desarrollo de nuevas líneas en la sustitución manufacturera. Lo que sugiere una influencia doblemente contradictoria del sector externo a la industria de estas economías: acentúa la necesidad de importación, al mismo tiempo que las restringe ante la dificultad financiera de importar bienes intermedios y de capital para la expansión industrial (CEPAL; 1965: 32-33).

Las serias restricciones productivas y competitivas obstaculizaron la integración del sector industrial interno, donde la escasez o ausencia de la producción doméstica de buena parte de los bienes intermedios y de capital requeridos puso al descubierto, durante décadas, muchos de los pro-

3 Como se intenta presentar en el capítulo siguiente, el caso de la economía mexicana es un ejemplo de lo último apuntado.

4 Sin embargo, para algunos países esta estrategia resultó ineficiente porque, a pesar de que la industrialización por sustitución debiera reemplazar la oferta externa de bienes por mercancías producidas domésticamente; la producción interna quedó dependiendo mucho de las importaciones por las distorsiones generadas por el modelo y que desalentaron la actividad exportadora.

blemas que obstaculizaron el desenvolvimiento sano del proyecto industrial.

A pesar de la regulación y la protección a la actividad industrial interna, o tal vez debido en parte a ellas, la diversificación productiva alcanzada incrementó la gama de productos terminados, (pero al mismo tiempo) retrasó las actividades de la producción de bienes intermedios y de capital, acentuando la vulnerabilidad externa de estas economías frente a las fluctuaciones de su capacidad para importar.

En consecuencia, la importación (con énfasis en los bienes intermedios y de capital) que la actividad industrial requería para continuar su crecimiento rebasó las capacidades de producción y exportación en muchas de estas economías, repercutiendo adversamente en las exigencias financieras y en los resultados importantes del modelo. Finalmente, esta disociación entre el avance productivo industrial y sus requerimientos de financiamiento llevó a la crisis estructural del esquema diseñado.

Cuando el modelo seguido no creó una industria integrada y con capacidad autónoma de innovación tecnológica,

*"esto significó que el proceso lejos de aminorar la dependencia y la fragilidad externas las acentuó. Por un lado, las economías siguieron basadas en las exportaciones tradicionales; por otro, la importación adicional de bienes intermedios y de capital, sólo podían continuar con alguna forma de financiamiento externo que complementara la escasez de divisas internas, en virtud de la dificultad para mantener las exportaciones tradicionales y de manufacturas. El creciente endeudamiento con el exterior y su carga financiera llevaron a una nueva modalidad de estrangulamiento externo" (Sunkel y Paz; 1981: 367, 369 y 371).*

El modelo de desarrollo que prevaleció en muchos de los países no industrializados durante la segunda posguerra, basado principalmente en

el fomento industrial con amplia regulación estatal, ya para los años sesentas y setentas había encontrado fuertes dificultades para cumplir con su promesa del crecimiento económico en general y de la industrialización en particular en muchas de estas economías. Estas dificultades generarían, a partir de entonces, una serie de debates respecto de cuáles deberían ser los medios para reencontrar el crecimiento económico (Korzeniewicz; 1995: 16-18).

Las posibilidades de plantear nuevas políticas de desarrollo industrial fundamentadas en estrategias diferentes se han orientado en varias direcciones. A partir del análisis de las propuestas incorporadas en la argumentación de las ventajas comparativas, otras propuestas teóricas han surgido hasta llegar a la llamada globalización de la economía mundial.

Sin pretender recorrer todas las explicaciones, como en el caso de la SI, presentamos ahora brevemente sólo algunas de ellas, procurando destacar los elementos que interesan a los objetivos del trabajo.

## **1.2 Las ventajas comparativas y las ventajas absolutas**

No existe ninguna proposición tan central a las teorías ortodoxas del comercio internacional como la así llamada ley de los costos comparativos. Desde la época de su derivación con Ricardo, esta ley ha seguido influyendo en el análisis convencional del comercio internacional (Shaikh; 1979: 3)<sup>5</sup>.

5 Esta y algunas de las siguientes ideas se apoyan en este trabajo, donde el autor desarrolla una excelente exposición de su crítica a la ley de los costos comparativos (ventajas comparativas) para llegar a ubicar al propio libre comercio como la causa intrínseca del desarrollo industrial desigual; y a la exportación de capital que coloca a la inversión extranjera como la salvación y al mismo tiempo la condena de los

La esencia explicativa de las ventajas comparativas (VC de aquí en adelante) indica que la especialización productivo-exportadora se define, precisamente, por la ley de los costos comparativos: cada país se especializará en la producción y en la exportación de la(s) mercancía(s) que logre producir a los costos relativos más bajos, en comparación a los demás países. Estableciendo, de este modo, una correspondencia estrecha entre las potencialidades de la producción interna, y las modalidades de inserción (exportación) al mercado exterior para las economías, con base en la propuesta de la mejor utilización de los recursos productivos disponibles; que conduzca a la motivación natural de la especialización productivo-exportadora fundamentada en las VC.

Este sería el proceso mediante el cual los países se van especializando en la producción de las mercancías que producen a un menor costo comparativo, respecto a otros países (Ricardo; 1988: 125).

Por lo que, de presentarse esta situación, los países participantes se beneficiarán al compartir las ganancias provocadas por el libre comercio, por el hecho de especializarse en la producción y exportación de bienes de menores costos comparativos para el comercio mundial y de acceder, cada uno de ellos, a productos que les resulten más baratos adquirirlos en el mercado mundial que producirlos internamente.

Es muy importante para la discusión sigue hacer notar que la propuesta señalada no depende de ninguna manera de los costos absolutos (de las mercancías).

---

países no industrializados.

*"Aunque algún país fuera absolutamente más eficiente en la producción de las mercancías que los demás países, el comercio puede resultar ventajoso para todos los participantes si el país con eficiencia absoluta inferior se especializa en las líneas de producción donde su inferioridad es menor, y el país con eficiencia absoluta superior se especializa en las líneas de su superioridad mayor, sin importar el atraso tecnológico del primer país. Así, los costos absolutos no tienen importancia, lo que importa son los costos relativos: de ahí el término de 'principio de VC" (Shaikh; 1979: 5).*

Esto representaría la base principal de la lógica explicativa de los procesos de especialización en la producción y del intercambio entre naciones incluso, como se trató de insinuar anteriormente, para el caso de que algún país (o grupo de países) resultara(n) absolutamente más eficiente(s) en la producción de todas las mercancías de su comercio exterior.

Lo que, por cierto, implicaría pasar de la argumentación de las VC a la correspondiente a las ventajas absolutas que, concretamente y para el país en cuestión, representaría la posibilidad de lograr tiempos de trabajo menores en la producción de todas sus mercancías en relación a los demás países, proyectando su potencialidad comercial ventajosa en el comercio mundial.

Las ventajas absolutas resultan ser pues una propuesta diferente a las VC. En efecto, las ventajas absolutas muestran elocuentemente uno de los aspectos más relevantes de la superioridad de los países industrializados sobre los no industrializados en el comercio internacional: esto es, la tendencia de los no industrializados a registrar déficits comerciales que representan una salida continua de recursos monetarios internos conduciéndolos, finalmente, al endeudamiento y a la necesidad renovada del financiamiento externos. Con la limitante de que dicho proceso no podrá seguir ininterrumpidamente.

Por lo tanto, aunque el fundamento explicativo es prácticamente el mismo entre ambas argumentaciones, sus resultados son diferenciados. Es decir, mientras que la VC es la que termina por definir las modalidades del comercio en el mercado mundial, proponiéndose, así, la especialización productiva para cada país en función de su menor costo comparativo ante los demás países participantes; la ventaja absoluta es la que termina por demostrar la superioridad productivo-comercial de unos países sobre otros<sup>6</sup>.

### **1.3 Explicaciones contemporáneas de las ventajas comparativas**

Como adelantamos, no es nuestro propósito extendernos en las diferentes características de las VC. A pesar de ello nos parece importante sintetizar algunas de sus formulaciones contemporáneas intentando complementar lo apuntado.

Una de estas versiones es la explicación neoclásica resumida en la ley o modelo Hecksher-Ohlin (H-O), sus autores, y que, haciendo a un lado la explicación de las ventajas absolutas, deja intacto el principio básico de las VC, presentándose como su formulación contemporánea más acabada.

Para H-O, la posibilidad de armonizar las relaciones comerciales de las economías tiene como principio esencial la dotación de factores productivos a nivel regional: la mercancía más competitiva en el mercado mun-

6 Lo anterior bajo la condicionalidad de que ningún país podría suponerse con ventaja absoluta total, pero sí con alta ventaja relativa manifestada a través de la mayor eficiencia en ciertas actividades de su producción interna.



dial sería la que para su producción requiriera del factor más abundante en cada país (Helpman; 1994: 306-340). En este sentido, el supuesto básico de la diferencia de costos relativos de las VC, es retomado por el modelo H-O aunque definido a través de las dotaciones de factores entre países, y con el agregado de que el desarrollo del comercio mundial contrarresta la falta de movilidad de estos factores.

La H-O es entonces una ley que relaciona las proporciones existentes de factores productivos entre países, y que esquemáticamente, propondría: dados dos o más países, el país con mayor relación capital-trabajo (por ejemplo) tenderá a estar en posibilidad de producir bienes cuyo proceso de producción sea intensivo en el uso de capital, resultando relativamente más baratas que para otro país que contara con una mayor relación trabajo-capital.

*"En consecuencia, los países abundantes en capital (leer los países capitalistas industrializados) se especializarán, y por razones de eficiencia y para el bien del mundo en general deberían hacerlo, en productos intensivos en capital (productos secundarios), exportándolos a cambio de productos intensivos en trabajo (países capitalistas subdesarrollados)"*  
(Shaikh; 1979: 7).

Este es el argumento central para la defensa del libre comercio fundamentado en la concepción neoclásica de los costos comparativos entre países, y marginando de su explicación la posibilidad de las ventajas absolutas<sup>7</sup>.

7 En este sentido, Leontief planteó su paradoja al cuestionar la validez empírica del modelo H-O (Paradoja de Leontief). Durante los años cincuentas, él observó que los Estados Unidos, siendo un país con una dotación intensiva en capital y esperando que en sus exportaciones predominaran los bienes que para su producción se tuviera

La estructura esencial de las versiones de las VC y de H-O es la ventaja relativa y no la absoluta la que determina el patrón de comercio, y éste los beneficios para todo país a él incorporado. Sin embargo, la evidencia en cuanto a las características y resultados en la producción y exportación entre países pareciera, más bien, cuestionar a este tipo de argumentaciones.

Por ejemplo, en el periodo reciente, muchos países subdesarrollados han aumentado sus exportaciones (sobre todo de manufacturas) sin que la intensidad en el uso del factor trabajo sea la causa central de su explicación. La necesidad de su interpretación, entonces, debiera orientarse a la incorporación de otro tipo de explicaciones.

#### **1.4 Más allá de las ventajas comparativas**

Los años ochentas presentaron, de manera ya evidente, la práctica de un nuevo patrón de acumulación a nivel internacional a través del llamado proceso de la globalización económica mundial.

Un proceso que, para los propósitos del trabajo, pudieramos identificar como la alternativa que, a partir de la crisis del modelo anterior, se presentaba para algunas naciones de escaso avance industrial como el mecanismo de su nueva relación con el mercado mundial, fundamentada en el fomento industrial orientado a la exportación como un primer paso para acceder al desarrollo económico sostenido.

---

al capital como principal factor productivo, descubrió exactamente lo contrario: los bienes intensivos en trabajo fueron los que principalmente determinaron la estructura de exportaciones de ese país.

No obstante sus diferencias, estos países fueron (y siguen siendo) motivados para pasar desde su ventaja comparativa inicial a la búsqueda de nuevas fuentes dinámicas de ventaja competitiva, donde los resultados comparados tendrían que hacerse en relación a los niveles alcanzados en el crecimiento económico, la diversificación industrial, y su importancia exportadora especialmente de bienes manufacturados (Gareffi; 1990: 4-6)<sup>8</sup>.

En este sentido, la potencialidad para el crecimiento de estas economías empezó a descansar cada vez más en la insistencia de la transición de la SI a la estrategia de la industrialización orientada a la exportación<sup>9</sup>.

Dentro de su esquema, las aperturas comercial y financiera, la interdependencia productiva entre países y sus economías, la creciente privatización de los procesos productivos y la regulación de la actividad económica por parte del mercado, destacaron entre los mecanismos propuestos intentando contrarrestar los límites productivos y financieros provocados tanto por modelos anteriores transformando, de manera sustancial, las relaciones productivas y comerciales entre países.

- 8 El autor señala también que en la búsqueda de la ventaja competitiva se presentarán resultados diferenciados sustanciales en la estructura industrial proyectada como consecuencia, por ejemplo, del papel desempeñado por las empresas transnacionales.
- 9 En este aspecto, un trabajo que en nuestra opinión resulta muy interesante es el de H. J. Chang. (1993). En él, el autor expone con detalle las modalidades de la conducción económica que, con la participación del Estado, condujo al cambio estructural de la economía de Corea del Sur a través de una política industrial que concretó favorablemente la inserción productivo-exportadora de ese país en la economía internacional, después de su estancamiento durante los años cincuentas. Estancamiento provocado, por cierto, por las distorsiones generadas por la estrategia de la sustitución fácil de importaciones.

Evidentemente, el concepto de la globalización económica es mucho más amplio, más complejo. Por ejemplo, junto a la apertura económica y a la interdependencia productiva, su significado debiera incorporar, entre otros, la relación entre países a través de elementos tan destacados como el tipo de especialización productiva, la intromisión del capital internacional en los procesos nacionales de producción y las modalidades adoptadas en las relaciones comerciales extrafronterizas.

En otros términos,

*"la industrialización global (se presenta como) el resultado de un sistema integrado de producción y comercio que ha animado a las naciones no industrializadas a especializarse en determinadas ramas de las manufacturas, e incluso en diferentes etapas de la producción al interior de una industria específica. La estructura exportadora sería encabezada entonces por el fuerte crecimiento y predominio de las exportaciones manufactureras de estos países, conduciendo al surgimiento de un sistema global manufacturero en el cual la capacidad de producción está dispersa en un número sin precedente de países con diferentes niveles de industrialización" (Gareffi; 1994: 95).*

En efecto, la evidencia empírica ha mostrado que parte importante del comercio mundial actual se refiere al intercambio de una amplia gama de productos que siendo diferenciados pertenecen a una misma industria; cuestionando la especialización comercial vaticinada por la teoría convencional y conduciendo, al mismo tiempo, al surgimiento de diferentes explicaciones que intentan fundamentar la presencia del comercio intra-industrial<sup>10</sup>.

10 Desde los años setentas, aproximadamente, el comercio intraindustrial ha provocado una discusión teórica en relación a los elementos que podrían explicar su existencia.

Este desenvolvimiento del comercio intraindustrial entre países, incluso de diferente avance industrial, ha llamado mucho la atención en la literatura económica de los años recientes. Razón por la cual, las nuevas teorías del comercio internacional ha aportado fundamentos más sólidos para explicar este fenómeno (Máttar y Schatan; 1993: 104).

La transición a la industrialización de exportación planteó así, la necesidad de realizar un conjunto de reformas que incidiera positivamente en el cambio estructural (modernización) de los aparatos productivos internos para apoyar a la especialización productiva.

El paso explicativo de las VC (donde la dotación de factores define el tipo de especialización productiva) a las ventajas competitivas (que reúnan tecnología y trabajo altamente reconocidos a nivel mundial)<sup>11</sup>, terminó por representar la propuesta de la especialización productivo-exportadora para cada nación. En ella, las manufacturas se ubicaron como el punto central del reparto inducido por las modalidades de la globalización.

*"En el sistema transnacional que caracteriza al capitalismo global, la actividad económica no sólo es internacional en alcance, sino también global en su organización. Mientras la 'internacionalización' se refiere simplemente a la extensión geográfica de las actividades económicas a través de los límites nacionales, la 'globalización' implica un grado de inte-*

---

Con base en los propósitos del trabajo, para el análisis de la economía mexicana que se presenta en los capítulos III y IV, nos referiremos a la explicación más conocida y aceptada en este sentido. Es decir, la de H. Grubel y P. J. Lloyd, (1975).

- II Argumentación, por cierto, no tan convincente bajo las características propias de los países no industrializados postergados, frecuentemente, a los condicionantes de las ventajas comparativas.

*gración funcional entre estas actividades internacionalmente dispersas. Las grandes firmas transnacionales participan simultáneamente en muchos países diferentes, no de manera aislada sino como parte de sus estrategias globales de producción y distribución" (Gareffi; 1994: 96).*

El mundo económico moderno se caracteriza, entonces y entre otros elementos, por dos movimientos que suelen terminar siendo determinantes en las relaciones económicas entre países. Nos referimos a los movimientos de las mercancías y del capital externo que, precisamente en el marco de la globalización sin ser determinante su localización productiva.

En esta perspectiva, algunas de las argumentaciones sintetizadas páginas atrás presentan dificultades para explicar las relaciones entre naciones. Desde el punto de vista comercial, mientras que, por un lado, algunos países no industrializados (de mayor relación trabajo-capital) han elevado sus exportaciones de bienes manufacturados, dejando de depender principalmente de los productos primarios en sus relaciones comerciales externas pero sin haber desarrollado un sector industrial integrado; por otro lado, contrario también al modelo H-O, parte significativa del comercio mundial contemporáneo se ha desarrollado a través de la relación intraindustrial. Ambos elementos, exportaciones manufactureras y comercio intraindustrial, han influido en los análisis recientes de las nuevas modalidades en las relaciones de países con diferente dotación de factores.

Ya se mencionó algo en este sentido. Cabe subrayar, no obstante, que éste es un punto que interesa en el estudio. La importancia que ha adquirido el comercio intraindustrial, ha influido de modo considerable en el comportamiento de las economías<sup>12</sup>. Creemos recomendable, por tanto, introducir un método para su medición.

El índice Grubel-Lloyd es el método más conocido y utilizado<sup>13</sup>, y es definido en los términos siguientes (Buitelaar y Padilla; 1996: 9-12). Primero, el comercio interindustrial se determina por la expresión  $X_i - M_i$ , donde  $X_i$  y  $M_i$  se refieren, respectivamente, a las exportaciones e importaciones del bien  $i$ . Segundo, el comercio intraindustrial es, en consecuencia, el resultado de restar al comercio total ( $X_i + M_i$ ) la parte que corresponde al comercio interindustrial. Es decir:  $(X_i + M_i) - (X_i - M_i)$ . Tercero, la expresión en forma de porcentaje que muestra el índice de comercio intraindustrial ( $Z_i$ ) queda entonces como:

$$Z_i = \frac{[(X_i + M_i) - (X_i - M_i)]}{X_i + M_i}$$

Cuarto, la expresión resumida del índice más aceptado se formaliza entonces como (Hamilton y Kniest; 1991: 358):

- 12 Como también se expone en los capítulos III y IV, para la economía mexicana el comercio intraindustrial no sólo ha crecido rápidamente, sino también ha identificado a actividades productivas de peso significativo en el comercio exterior del país.
- 13 Muchos de los estudios sobre comercio intraindustrial adoptan como método de cálculo a este índice Grubel-Lloyd. Véase, entre otros, a R. Buitelaar y R. Padilla (1996), y J. Máttar y C. Shatan (1988).

$$Z_i = 1 - \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)}$$

Finalmente, en relación a los posibles resultados del índice, podríamos abreviar mencionando los casos extremos: cuando no existe comercio intraindustrial las  $X_i$  o las  $M_i$  serán cero, provocando que el valor del índice también sea de cero, cuando todo el comercio del bien es intraindustrial ( $X_i = M_i$ ) el valor del índice será del 100 por ciento. Por consiguiente, un resultado igual o mayor a 0.5 indicará predominio del comercio intraindustrial conforme a las características de la información que se esté incorporando<sup>14</sup>.

La estrategia de la especialización industrial orientada a la exportación se convierte en un resultado bifacético propio de la misma argumentación. Las economías se especializarán en la producción de bienes y partes para los cuales desarrollen capacidad competitiva en el comercio internacional, fundamentada ya no en dotación de factores sino en la capacidad de desarrollar procesos productivos internos que generen capacidad competitiva mundial; al mismo tiempo que importarán bienes y partes para los cuales no resulten ser competitivos.

El resultado final al que conduce la explicación sustentada en las ventajas competitivas será, por tanto, la especialización productiva (que motive

14 Coincidiendo con varios autores habría que señalar que los resultados dependerán del nivel de agregación de la información utilizada. En nuestro caso, en parte posteriores del trabajo acotamos la interpretación de los resultados utilizando un índice ( $Z_i$ ) que identificamos como sectorial, en virtud de que su cálculo se obtiene con base en la información disponible del comercio exterior entre las 49 ramas del sector industrial del país y el resto del mundo.



exportación) junto a la orientación importadora (que reduzca costos y mejore calidad), generando, para las economías, las expectativas de fuentes de financiamiento en el contexto de la apertura económica y la modernización (cambio estructural) de sus aparatos productivos conforme a la globalización económica mundial.

Ahora bien, igual que en las argumentaciones referidas, existen grandes interrogantes en relación a la condicionalidad de lo último apuntado. En primer lugar, las aptitudes de producción y de intercambio no son homogéneas ni para toda economía ni para cada una de sus ramas o industrias en el sistema de comercio actual. Es difícil aceptar que la apertura comercial, condicionante propuesto para el comercio entre economías, se convierta, por sí misma, en el mecanismo eficiente de asignación interna de recursos para la modernización productiva doméstica y de regulación en las confrontaciones de comercio con el exterior<sup>15</sup>.

Los países no industrializados han evidenciado graves deficiencias estructurales internas, por lo que los resultados de su intercambio desigual presentan raíces históricas (Korzeniewicks; 1995:18-19). De ahí también, sus restricciones para participar exitosamente en los mercados in-

15 Los resultados en más de una economía orientada en esa dirección parecen llevar a la mesa de discusión los postulados de dicha argumentación. El desenlace en indicadores importantes como la producción, el grado y carácter de la industrialización, el tipo de exportación, los saldos de la relación comercial extrafronteradas y los requerimientos y modalidades de financiamiento, por ejemplo, parecen cuestionar, más bien, los "éxitos" difundidos de la propuesta. Coincidimos en que las diferencias de opinión, en cuanto a los resultados de la liberización comercial, sugieren que los riesgos pueden ser mayores para las economías no industrializadas en virtud de la velocidad y secuencia que ésta asuma sin contar con un mínimo nivel de avance industrial requerido para alcanzar los beneficios esperados de la apertura. Para esta última idea véase, por ejemplo, a J. Ros y P. Skott (1995), pp. 1 y 2.

ternacionales de bienes y de capital, y con ellos de la difusión internacional de la innovación y de la tecnología.

En consecuencia, las posibilidades de producción y comercio dentro de la globalización parecieran iniciar con las condiciones productivas existentes de cada país, y culminar con su capacidad de respuesta ante su exposición a las capacidades del exterior.

En este sentido, la interdependencia productiva y la apertura comercial no se muestran tan sencillas como para incorporarlas en un nuevo paradigma sin una fuerte dosis de incertidumbre<sup>16</sup>.

En el comercio entre países avanzados (industrializados) es de esperarse que cada uno de ellos presente algunas ventajas en la producción y, por tanto, se convierta en país exportador. Sin embargo, esto es poco probable cuando se establece una relación comercial entre países de diferente grado de industrialización. En este último caso, no es fácil suponer que los beneficios del comercio se distribuyan equitativamente entre los países participantes. Por el contrario, el desenvolvimiento desigual se presenta como una consecuencia ampliada del llamado "libre comercio" al acrecentar, y no contrarrestar, las desigualdades entre naciones: como tendencia, los países desarrollados mantendrán el dominio sobre los no desarrollados en el intercambio internacional, provocándoles problemas de déficit comerciales y necesidades frecuentes de financiamiento externo.

16 En efecto, la interdependencia productiva y la apertura más que tender al equilibrio entre economías puede manifestar, con frecuencia, los desequilibrios recurrentes de muchas de ellas en sus relaciones productivas y comerciales extrafronterizas. Véase, por ejemplo, a J. Flores y F. Novelo (1993), pp. 11-13.

Ahora bien, dentro de los límites de un trabajo como éste, nos concretamos en ciertos aspectos relevantes del fenómeno.

Como el libre comercio puede implicar la posibilidad de los desequilibrios comerciales, el capital internacional entonces puede aparentar (primero) ser un elemento de compensación especialmente para los países no industrializados. No obstante, evidenciará (después) la subordinación productiva interna de esos países a ese capital, conduciendo a resultados de diferente proyección.

*"Puesto en estos términos podríamos decir que: en el libre comercio, la desventaja del país subdesarrollado tendrá como (un) resultado (más generalizado) déficit comerciales y (necesidad de) préstamos internacionales cada vez más grandes....Bajo estas circunstancias el país subdesarrollado puede producir con dificultad algunas exportaciones pero su comercio global quedará en déficit....Las que pueden cambiar son las posiciones comerciales de sectores individuales pero, desde luego, sin romper el dominio comercial de los países desarrollados" (Shaikh; 1979: 62-64).*

La discrepancia productivo-exportadora pudiera ocasionar, en consecuencia, que las relaciones externas motivadas por la interdependencia productiva y la apertura terminaran sin destacar la vinculación entre economías. Las relaciones entre economías con empresas o simplemente entre estas últimas podrían surgir como tendencia, sin la necesidad estricta de experimentar cambio estructural significativo en los aparatos productivos de los países relacionados en el comercio mundial, objetando seriamente las bondades de la argumentación al manifestarse como una restricción más para las economías no industrializadas.

## **1.5 Conclusiones preliminares.**

En un contexto donde parte del comercio mundial ha sustituido la relación interindustrial (intercambio de bienes de una industria por los de otra, con base en diferentes intensidades en el uso de factores productivos que definen VC), por la relación intraindustrial (intercambio de bienes de una misma industria, con base en dotaciones de factores parecidas y que se alejan del fundamento de las VC), las VC se alejaron de las nuevas modalidades que se establecen en las relaciones productivas y comerciales entre países con diferente dotación de factores.

Cabe añadir que cuando esta relación intraindustrial va más allá de la empresa y se ubica a nivel de industria refleja las economías de escala que, al reducir costos de producción, incentiva al interior de los países a la especialización productivo-exportadora, incluso sin la presencia de diferencias trascendentes entre sus recursos y su tecnología (Krugman: 1994).

Un resultado final de esta argumentación sería, por tanto, la especialización productiva que genere las fuentes de financiamiento internas a cada economía, en un escenario de apertura económica y de modernización productiva.

No obstante, si bien el comercio intraindustrial desempeña papel importante en el intercambio de manufacturas entre naciones industrializadas (Krugman: 1994: 158), no parece conducir a los mismos resultados cuando se establece entre estas economías y aquellas que aún no han logrado un nivel de industrialización satisfactorio<sup>17</sup>.

17 Como se puede inferir de lo apuntado, dentro del comercio intraindustrial se en-

El desenvolvimiento desigual puede acrecentar, y no contrarrestar, las desigualdades productivo-comerciales entre naciones. Como uno de los efectos probables, el capital internacional podría subordinar a la producción interna de esos países, conduciendo a desenlaces diferentes a lo proyectado<sup>18</sup>.

Por lo tanto, contrario a la lógica explicativa del modelo de industrialización orientada a la exportación, las economías menos avanzadas podrían manifestar baja capacidad de respuesta tanto productiva como de autofinanciamiento obligando, entre otros, a la revisión no sólo de los tiempos y de las modalidades de la apertura sino también del tipo de integración que se asuma al exterior.

Las posibilidades comerciales para países de menor capacidad productiva parecieran orientarse a reforzar dos de los viejos resultados a su interior: la tendencia al desequilibrio comercial externo y las restricciones del financiamiento interno del modelo, orillando a la búsqueda de fuentes externas de financiamiento.

Este es un punto final que interesa integrar en el trabajo. Sumariamente, podríamos dirigir los últimos comentarios de este apartado en dos direcciones. Una, destacando la innegable relevancia que dentro de los procesos de apertura la relación intraindustrial ha logrado en el comercio entre economías. Dos, los efectos sobre las relaciones comerciales de los paí-

---

cuenta el pronunciado incremento de partes o componentes de un producto, donde las grandes empresas transnacionales suelen producir varias partes de un bien en diferentes países con el propósito de reducir costos de producción por la vía del aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país. R. Buitelaar y R. Padilla (1996), p. 8.

18 Sobre este punto también se intenta regresar en partes posteriores del trabajo.

ses menos industrializados que han desarrollado el comercio intraindustrial de manera más dinámica.

En relación al primer aspecto, creemos que no hay una explicación única sobre los efectos de la liberalización hacia el comercio intraindustrial. Mientras algunos análisis sostienen que los efectos han sido positivos; otros, por el contrario, predicen la generación de desequilibrios comerciales en los sectores de intercambio intraindustrial (Mátar y Schatan; 1988: 53), como ha sido el caso en algunos países no industrializados<sup>19</sup>.

En lo que se refiere al segundo aspecto, los países subdesarrollados, con tendencia a los saldos negativos en su comercio extrafronteras, recurren a los créditos foráneos y a la Inversión Extranjera (IE de aquí en adelante) como fuentes alternas para su compensación. El capital internacional, por su parte, llega a estos países con el propósito de encontrar mejores alternativas de ganancia. Una consecuencia de lo anterior ha sido la salida neta de recursos y la descapitalización recurrente de los países receptores.

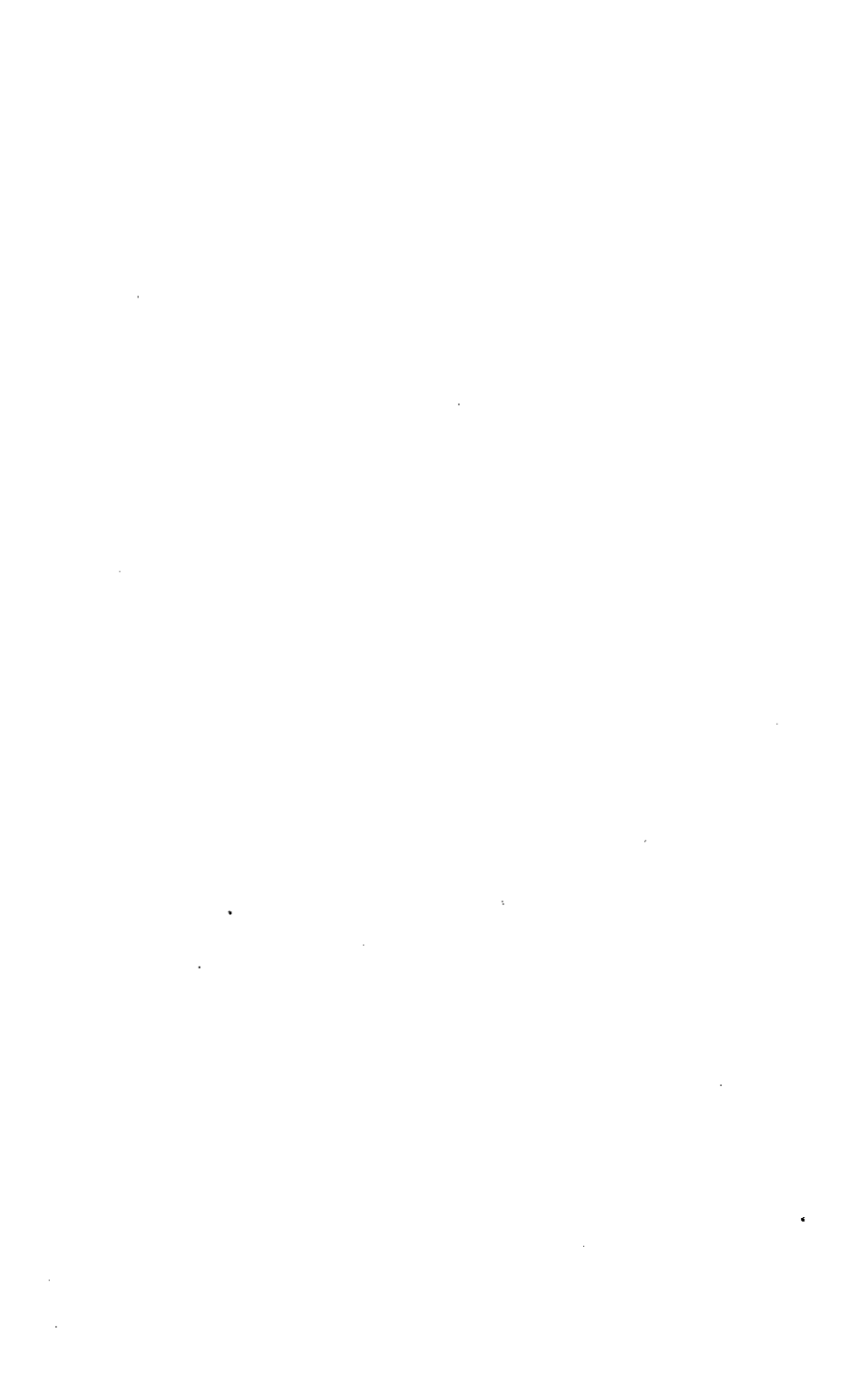
Para la Inversión Extranjera Directa (IED de aquí en adelante), las ramas o industrias exportadoras de los países receptores son punto destacado (aunque no único) para su ubicación, en virtud de representar actividades con buenas expectativas de ganancia. La IED se convierte, entonces, en

19 En particular, uno de los propósitos de este trabajo es analizar el comportamiento de las ramas industriales de la economía mexicana, poniendo especial atención en aquellas que han desempeñado un papel destacado en las relaciones comerciales externas, y cuyo comportamiento ha repercutido en el conjunto de la actividad económica del país.

elemento de influencia relevante para el ritmo y las modalidades que asuma el desenvolvimiento productivo de las economías en cuestión.

Sin embargo, los desequilibrios en las relaciones comerciales con el exterior que como tendencia registran las naciones no industrializadas las vuelve más propensas a depender de otra modalidad del capital internacional: el de préstamo, que con la volatilidad que caracteriza a su comportamiento hace aún más frágil la proyección de la modernización productiva y la competitividad de estas economías, conduciéndolas recurrentemente a las dependencias comercial y financiera.

El presente trabajo intenta recoger algo de lo apuntado procurando particularizar en el análisis del propósito del cambio estructural para la economía mexicana, presentado oficialmente como mecanismo para acceder a la modernización y a la competitividad del aparato productivo interno, a través de las políticas de estabilización implementadas. El análisis y los resultados presentados pretenden reflexionar respecto a las limitaciones propias del modelo diseñado.





## **II. ALGUNOS ANTECEDENTES: LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN MEXICO**

### **2.1 Breves consideraciones**

No es propósito en este estudio presentar de manera detallada lo relacionado con el desarrollo del modelo de SI en México. No obstante, creemos necesario describir, así sea brevemente, algunas de las características que destacaron tanto en el desenvolvimiento como en la naturaleza propia del proceso con base en dos objetivos pretendidos.

- 1 Identificar algunas peculiaridades que su actividad presentó y que condujeron finalmente a la crisis estructural del modelo, y
- 2 comprender las causas que llevaron a la reorientación de la conducción económica en el país desde el inicio de los años ochenta con el paso del esquema industrial fundamentado en la SI (o crecimiento hacia adentro) al de la industrialización orientada a la exportación propuesto, oficialmente en nuestro país, como estrategia para solventar los desequilibrios provocados por la SI, a través de la recomposición económica, del cambio estructural y de la modernización productiva de la economía.

### **2.2 El modelo de sustitución de importaciones**

La economía mexicana se orientó, desde la posguerra y durante cuatro décadas, en un proceso de industrialización fundamentado en la política de SI. Es decir, en un proceso que podríamos identificar como aquel que:

*"supone una organización de la economía en que el Estado a través de su acción directa como inversionista e indirecta a través de su política económica, vino a garantizar una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como una nueva estrategia de crecimiento", (Ayala; 1988: 325).*

con el propósito particular de desplazar a los productos primarios como principal renglón en la estructura de las exportaciones del país.

Fue entonces, una política que pretendía la diversificación de la actividad productiva interna que sustituyera, precisamente, a parte importante de las importaciones no sólo de bienes de consumo, sino también de los intermedios y de capital, mediante un sector industrial más integrado que fomentara su capacidad de exportación, disminuyera la necesidad de importación y condujera a superávit comerciales de la economía.

Con esta perspectiva, la estrategia de la SI en México se desarrolló en un periodo que podríamos dividir en dos etapas. La primera en los años cuarentas y cincuentas, y la segunda a partir de la década siguiente y hasta fines de los años setentas cuando se manifestó plenamente el agotamiento propio del modelo. Lo que ahora presentamos se refiere sólo a ciertos elementos que consideramos relevantes para los propósitos del trabajo.

Entre 1940 y los años cincuentas, la política económica, en sus aspectos industrial y comercial, estuvo muy avocada a la protección de la industria interna. Los esfuerzos protagónicos del Estado para incentivar la expansión industrial<sup>20</sup>, el aporte estatal, que de manera directa se evidenció en

20 Ejemplos de ello fueron las leyes de Industria de Transformación en 1941 y la de Industrias Nuevas y Necesarias en 1945 con la intención de motivar la creación y desarrollo de empresas industriales, así como la conocida Regla XIV que cancelaba

el suministro de infraestructura y de su participación en actividades estratégicas al proceso de acumulación diseñado, se complementaron con los condicionantes de la política comercial<sup>21</sup>, que permitió, al mismo tiempo, la compra externa de bienes intermedios y de capital de acuerdo a la SI diseñada. Todo, en conjunto, generó una estructura muy proteccionista para la industria local ante la competencia externa, que finalmente se caracterizó por ser excesiva y discriminatoria.

Por su parte, el sector agropecuario presentó también un proceso de modernización apoyado por la reforma agraria, la infraestructura y la participación estatal que influyeron en la diversificación del mercado interno. Desde ese sector se generaron estímulos adicionales al impulso industrial, tanto desde el lado de la demanda (la migración campo-ciudad aumentó demanda industrial) como por el de la oferta (con la transferencia de mano de obra y el aporte de materias primas y divisas).

A partir de entonces, la industria se ubicó como eje central de la conducción económica lo que permitió alcanzar, durante el periodo, la primera etapa de SI (bienes de consumo no durables). El cuadro 1 presenta, de manera agregada, alguna información al respecto<sup>22</sup>.

En concreto, este método mide el grado de SI, indicando que éste ocurre cuando declina la participación de las importaciones en la oferta total del producto, a través del indicador siguiente:

---

parte sustancial de los impuestos a la importación de bienes de capital.

- 21 Representados principalmente por los altos aranceles, el comportamiento estable de la paridad cambiaria sobre todo a partir de 1954, y los permisos o restricciones a la importación.
- 22 Creemos conveniente retomar uno de los métodos de cálculo utilizados para determinar el avance de la SI en México, R. Villarreal (1988), pp. 62-68.

$$SI = \frac{Mi}{Mi + Qi} = \frac{Mi}{Si}$$

Donde:

Mi = Importaciones del bien i

Qi = Producto Bruto Doméstico en la industria i

Si = Mi+Qi = Oferta total del producto de la industria i

Como se puede deducir del indicador, cuando su valor baja señala un avance en el proceso de si implementado, y viceversa.

Por su parte, los alcances de la si para un periodo se establece a través de la diferencia de los índices de si de los años considerados. Un resultado positivo indica avance en la si, es decir, una menor participación de las importaciones en la oferta total; y viceversa, cuando el resultado es negativo.

El mismo indicador se utiliza para medir el alcance de la si en los siguientes periodos que se incorporan en este capítulo.

Si, por un lado, entre 1939 y 1958, la si reportó un avance significativo en los bienes de consumo (primera etapa de sustitución) al bajar su índice del 22.2 a sólo 5.7 por ciento junto a los avances de menor intensidad de los bienes intermedios y de capital que pasaron del 55.9 al 40.3 y del 90.3 al 68.6 por ciento, respectivamente; por otro el lado, para 1950-1958, el avance de los tres índices fue muy lento proyectando sus consecuencias al conjunto del sector manufacturero donde el proceso de si no se presentó durante esos años (-0.02 por ciento).

En consecuencia, el proceso de industrialización avanzó menos rápido de lo esperado en esta etapa. El mercado interno cautivo, provocado por

la estructura proteccionista y la apertura a los bienes intermedios y de capital, dificultó el avance en la modernización y tendió, en cambio, no sólo a aumentar la necesidad de importación sino también a cerrar la capacidad de exportación del propio sector industrial.

### CUADRO 1

Índices de sustitución de importaciones: 1939-1958

(porcentajes)

Sectores	SI			Cambio en SI
	1939	1950	1958	1950-1958
Bienes de consumo (1)	22.22	6.90	5.72	1.18
Bienes intermedios (2)	55.91	41.50	40.35	1.15
Bienes de capital (3)	90.29	73.57	68.64	4.93
<b>Total de manufacturas (4)</b>	<b>48.56</b>	<b>31.12</b>	<b>31.14</b>	<b>0.02</b>

(1) Incluye: alimentos, bebidas y tabaco; textiles; calzado y prendas de vestir; madera y corcho; imprenta; cuero y manufacturas diversas.

(2) Incluye: papel, hule, química, minerales no metálicos y metales básicos.

(3) Incluye: productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y transporte.

(4) Incluye todos los anteriores.

Fuente: elaborado con base en R. Villarreal (1988), p. 71.

Entre 1940 y 1958, la participación de los productos agrícolas en las exportaciones del país subió constantemente (del 25 al 63 por ciento); mientras que la de las manufacturas bajó hasta representar sólo 12.5 por ciento (ver cuadro 2). La dependencia estructural de la industria y sus límites para exportar influyeron en el desequilibrio comercial externo del país, a pesar del ritmo de crecimiento económico promedio anual de la economía (casi 6 por ciento) y del sector industrial (arriba del 6 por ciento) en el mismo periodo.

*"Sostener este esquema industrial fue posible gracias a una entrada neta de divisas, principalmente a través del superávit comercial agropecuario y de la entrada de capitales foráneos ya fuera en forma de créditos o de inversión extranjera directa" (Ayala; 1988: 256).*

## CUADRO 2

### Estructura de las exportaciones

(participación porcentual)

Año	Total	Agrícola	Mineras	Manufacturas
1940	100.0	25.5	68.1	6.4
1945	100.0	40.2	22.2	37.6
1950	100.0	56.8	33.0	10.2
1958	100.0	63.0	24.4	12.6
1959	100.0	62.6	24.3	13.1
1960	100.0	57.1	23.1	19.8
1961	100.0	53.7	23.1	23.2
1962	100.0	59.8	21.5	18.7
1963	100.0	54.3	21.8	23.9
1964	100.0	56.1	20.9	23.0
1965	100.0	60.7	19.3	20.0
1966	100.0	58.6	18.7	22.7
1967	100.0	52.8	18.8	28.4
1968	100.0	50.5	18.6	30.9
1969	100.0	48.4	16.6	35.0
1970	100.0	48.0	16.9	35.9

Fuente: elaborado con base en R. Villarreal (1988), p. 183 y Banco de México (varios años).

Sin embargo, los efectos indirectos de aplicar estas fuentes de financiamiento sin el avance esperado de la sustitución reflejaba, ya para los últimos años de los cincuentas, los problemas para su continuidad. Nue-

vamente, para 1939-1958, junto al estancamiento de la SI de la industria se presentó, entre otros resultados, un déficit comercial acumulado de 3 mil 71 millones de dólares (mdd de aquí en adelante), provocado principalmente por las manufacturas, y un saldo negativo en cuenta corriente acumulado de un mil 582 mdd por la alta transferencia de recursos al exterior (Banco de México; varios años).

los problemas de la SI, para el periodo 1958-1970, la estrategia siguió con la modificación de algunos de sus elementos.

*"Entre los años cincuentas y sesentas se fue forjando un nuevo proyecto de desarrollo, que se inclinó a favor de la industrialización que, según se dijo, ofrecería a la nación su ingreso a la modernidad económica, política y social. Sin embargo, el país alcanzó sólo parcialmente esas metas y más bien comenzaron a dibujarse los rasgos contradictorios que dominarían los años setentas.... (Con todo y lo anterior) dos aspectos importantes cambiaron sustancialmente: el tipo de industrialización, que encontró nuevas perspectivas, y el cambio en las relaciones económicas con el exterior (Ayala; 1988: 325).*

En correspondencia con la nueva fase industrial, el Estado continuó desempeñando sus funciones de apoyo y protección a la industria interna, aunque descuidando los aspectos fiscal y del sector externo que, posteriormente, repercutirían en las modalidades de los financiamientos doméstico y foráneo. Su participación en la economía aumentó garantizando los requerimientos industriales (infraestructura y actividades estratégicas); así como el condicionamiento de la política comercial que continuó protegiendo a la industria interna de bienes de consumo. Con la fijación (sobreevaluación) del tipo de cambio (TC de aquí en adelante) y con la importación selectiva a través del mayor uso de aranceles y permisos previos se fomentó la compra externa de bienes intermedios y de capital a bajo costo, pero ocasionando desfases en la integración indus-

trial. La baja capacidad de exportación del sector se acentuó haciéndolo más vulnerable en sus relaciones comerciales con el exterior.

La evolución de la estructura de la industria indicaba que, durante el periodo, se avanzó en la SI de los bienes de consumo durables, pero sin representar un cambio significativo como para esperar una industria más integrada. La producción de bienes de capital no creció en términos reales ni coadyuvó a la diversificación industrial con menor contenido importado (Ayala, 1988: 338-339)<sup>23</sup>.

Así, el proceso de SI avanzó limitadamente y con la necesidad creciente de la importación en virtud de sus carencias estructurales. Para 1958-1969, el índice de SI en bienes de consumo casi no se modificó (0.92 por ciento), y aunque en los intermedios y de capital avanzó en 18 y 19 por ciento, respectivamente, las manufacturas en conjunto, después del estancamiento del periodo 1950-1958, sólo registraron un adelanto en la SI del 8.5 por ciento en 12 años (ver cuadro 3).

Las carencias estructurales del proceso de industrialización estuvieron asociadas al efecto que varios elementos ejercieron sobre la dirección que el sector industrial tomó en aquellos años.

Dos de estos elementos estuvieron representados por las políticas de protección para la producción interna de los bienes de consumo finales, y la de fomento a la importación de bienes de capital e intermedios pesados, incrementando la dependencia del país hacia el exterior. Esto en conjunto

23 Habría que considerar la importancia y la estrategia de las empresas transnacionales en estas ramas por ser éste uno de los rasgos que empezaron a consolidarse durante esos años.



provocó mayores desequilibrios comerciales y financieros con el exterior (Dussel y Kim; 1992: 145).

El resultado final de la conducción económica limitó los objetivos de la industrialización que con una clara vocación doméstica llegó a los bienes de consumo durable. En consecuencia, la existencia colateral de la política de importación sin fuertes restricciones para los bienes intermedios y de capital, malogró la capacidad de desarrollar un proceso más integral de SI que incrementara efectivamente la competitividad del sector en su conjunto.

### CUADRO 3

Índices de sustitución de importaciones: 1958-1969

(porcentajes)

Sectores	SI		Cambio en SI
	1958	1969	1958-1969
Bienes de consumo (1)	5.72	4.80	0.92
Bienes intermedios (2)	40.35	22.31	18.04
Bienes de capital (3)	68.64	49.61	19.03
<b>Total de manufacturas (4)</b>	<b>31.14</b>	<b>22.58</b>	<b>8.55</b>

(1) Incluye: alimentos, bebidas y tabaco; textiles; calzado y prendas de vestir; madera y corcho; imprenta; cuero y productos manufacturados.

(2) Incluye: papel, hule, química, minerales no metálicos y metales básicos.

(3) Incluye: productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y transporte.

(4) Incluye todos los anteriores.

Fuente: elaborado con base en R. Villarreal (1988), "Del Proyecto...", p. 82.

Esta fue entonces la característica que se delineó en el país con la SI. No logró integrar la producción interna de bienes de capital, impidiendo

avanzar verticalmente para la integración de las diferentes ramas del aparato productivo interno Huerta; 1992: 108-109).

Una consecuencia negativa de lo anterior fue el rezago en la posibilidad de exportación de la actividad industrial ante sus requerimientos crecientes de importación. Lo que implicó exigencias de financiamiento que, siendo externas al sector, se fueron esfumando.

Con esta lógica general de funcionamiento, al término de los años setenta se presenciaron varias de las dificultades del esquema diseñado. El principal soporte financiero interno, la agricultura, se vio imposibilitado para continuar desempeñando ese papel en virtud de que las necesidades crecientes de importación de la economía coincidieron con la baja en la producción de ese sector.

Las actividades agropecuarias perdieron dinamismo y, por tanto, capacidad para seguir solventando los desequilibrios externos. Su participación en el Producto Interno Bruto (PIB de aquí en adelante) bajó del 17 al 11.5 por ciento, y en la estructura de las exportaciones, pese a seguir ocupando el primer lugar, cayó del 63 al 56 por ciento en 1964, influyendo en el menor ritmo de la exportación nacional (ver cuadro 2). Para la última fase del periodo (1965-1970) la tasa de crecimiento promedio anual (tcpa de aquí en adelante)<sup>24</sup> de las importaciones (7.8 por ciento) casi duplicó al de las exportaciones (4.1 por ciento), llevando a un déficit acumulado de 6 mil 421 mdd entre 1958 y 1970.

24 En lo subsecuente, el indicador tcpa se refiere a un promedio de los años que abarque el periodo analizado.

El creciente déficit comercial fue financiado con más endeudamiento externo e IE. Para los últimos años del periodo los pagos al exterior influyeron en los mayores déficit de cuenta corriente, que pasaron de 340 mdd en promedio hasta 1965 a un mil 187 mdd en 1970. El saldo negativo acumulado en todo el periodo fue de 6 mil 497 mdd (ver cuadro 4).

#### CUADRO 4

##### Balanzas comercial y de cuenta corriente

(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Balanza de Cuenta Corriente
1958	709	1,129	-420	-386
1959	723	1,007	-284	-232
1960	739	1,186	-447	-420
1961	804	1,139	-335	-334
1962	907	1,143	-236	-250
1963	944	1,240	-296	-226
1964	1,027	1,493	-466	-445
1965	1,126	1,560	-434	-443
1966	1,170	1,602	-432	-478
1967	1,103	1,737	-634	-603
1968	1,165	1,917	-752	-775
1969	1,342	1,989	-647	-708
1970	1,290	2,328	-1,038	-1,187
1971	1,366	2,256	-890	-929
1972	1,666	2,762	-1,096	-1,006
1973	2,072	3,892	-1,820	-1,529
1974	2,853	6,149	-3,296	-3,226
1975	3,062	6,699	-3,637	-4,423

Fuente: Banco de México (varios años), *Indicadores Económicos*.

Los fuertes déficit comercial y de cuenta corriente indicaban que el desequilibrio en el sector externo del país se convertía en una de las más severas restricciones de crecimiento, para la economía en general y para el sector industrial en particular.

### **2.3 La sustitución de importaciones y el endeudamiento externo**

Al terminar los años setentas, el agotamiento de las fuentes internas de financiamiento mostró abiertamente las raíces estructurales que obstaculizaron la *si*. No obstante, los cambios implementados desde 1970 no fueron, a juzgar por los resultados registrados, ni tan profundos ni tan rápidos como para influir en el cambio de las tendencias heredadas del desequilibrio externo. En particular, los límites principales se enmarcaron en la incapacidad de innovar el proceso de *si*.

La insistencia en la política de *si* como soporte esencial para el desenvolvimiento del sector industrial, sin cambios significativos en los aspectos industrial y comercial, acarreó serias consecuencias para el funcionamiento de la economía. Conforme los déficit foráneos aumentaron, el sector agropecuario, el Estado y el sector externo quedaron más imposibilitados para financiar las importaciones del sector industrial.

Durante 1971-1975, la inmovilidad de la *SI* ocasionó que junto a la menor dinámica de exportación se presentara el impulso importador de la economía. Los déficit comerciales continuaron y crecieron con rapidez preocupante, como una característica propia de esos años. Con todo y barreras arancelarias y no arancelarias, las importaciones superaron cada vez más a las exportaciones acelerando, a su vez, los desequilibrios en el frente externo (ver cuadro 4). Para 1973-1975, por ejemplo, la *tcpa* de las exportaciones (23 por ciento) fue menor a la de las importaciones (36

por ciento); mientras que el déficit comercial acumulado para 1971-1975 (10 mil 738 mdd) fue muy superior al acumulado en los 12 años de 1958-1970 (6 mil 497 mdd).

Los déficit presionaron a la búsqueda del financiamiento externo, sin que esto garantizara buenos resultados. Como el déficit comercial, el de cuenta corriente creció acumulando 12 mil 301 mdd entre 1970 y 1975, subrayando los problemas del crecimiento.

El pago al capital externo (intereses, utilidades) fue un elemento relevante que profundizó dicho desequilibrio, empeorando las condiciones para nuevas contrataciones de endeudamiento externo y regresando a las restricciones del crecimiento.

La alternativa oficial para esta problemática se presentó con los ingresos por exportación petrolera y el mayor endeudamiento externo. Ambos se ubicaron como los apoyos importantes a la estrategia económica del país durante la segunda parte de esa década y hasta el año de 1982<sup>25</sup>.

En efecto, el ámbito internacional se presentó favorable al país no sólo por el mercado mundial del petróleo, sino también por la disponibilidad de recursos financieros. México apoyó su estrategia de recuperación en estos recursos que daban cierto grado de autonomía de decisión interna, al menos en el corto plazo<sup>26</sup>. Empero, el crecimiento registrado entre

25 Para un análisis más detenido respecto a estos puntos véase, por ejemplo, a E. Dussel y K. Kim, 1992, pp. 146-147.

26 De hecho, aún con el acuerdo suscrito con el Fondo Monetario Internacional después de la devaluación de 1976, esta disponibilidad de recursos pospuso también la introducción de las políticas de ajuste a la economía.

1976 y 1981 fue desordenado y de escasa programación por lo que, pese a la prórroga, la crisis final de la SI estaría dada en la forma de estrangulamientos al crecimiento en sus niveles interno y externo (Ayala; 1988: 144-ss).

Con la llegada de cuantiosos recursos al país, y ante la alternativa de modificar el modelo de acumulación, se optó por continuar con la estrategia de SI gracias a las fuentes financieras que cubrieron las necesidades de importación de la industria.

De esta manera, los movimientos alternos de la economía mexicana durante los años setentas y principios de los ochentas provocados no sólo por factores domésticos sino también por las nuevas modalidades del sistema económico internacional, asignaron al aparato productivo del país una participación destacada en su articulación a la economía mundial a partir de su potencial de hidrocarburos. Al mismo tiempo que, internamente, suponía contar con los recursos necesarios para cubrir los desequilibrios externos y sostener el tipo de industrialización diseñado<sup>27</sup>.

Los acontecimientos corrientes de la época, no obstante, se encargaron de presentar resultados diferentes. Los altos ingresos motivados por el petróleo no lograron finalmente compensar los desequilibrios comercial y financiero, volviendo recurrente la necesidad del financiamiento externo. Los datos que ahora presentamos destacan una parte de la problemática referida.

27 En este aspecto véase, por ejemplo, a F. Novelo (1989).

## **2.4 Los límites financieros y la crisis estructural del modelo**

La escasa relación entre los recursos recibidos por petróleo y deuda y el resto de la actividad económica limitó la posibilidad de avanzar en la modernización del país al no modificar en mucho el modelo interno de acumulación; postergando, simplemente, la de la crisis estructural de la economía.

En otras palabras, durante esos años, se pasó de una estrategia de SI a un modelo petrolero exportador que llevó a la trampa de la petrodependencia externa, en vez de avanzar en una estrategia de industrialización superior. Es decir, en bienes intermedios y de capital que fomentaran las posibilidades de crecimiento equilibrado (Villarreal; 1988: 244)<sup>28</sup>.

Ante la subordinación de la política industrial a la actividad petrolera, el lapso comprendido entre 1978 y 1981 presentó parte significativa de la caída en los resultados macroeconómicos finalmente registrados, que se manifestaron tanto en la crisis estructural como en el abandono del proceso de SI.

Entre otros resultados (Banco de México), aunque continuó el sistema de protección elevado, el crecimiento de las exportaciones fue cada vez menos dinámico en relación con el de las importaciones, provocando que

28 Habría que agregar que con esta falta de crecimiento equilibrado, el sector agropecuario siguió disminuyendo su participación en el PIB del 12 al 8.8 por ciento entre 1970 y 1982 y, con ella, bajó también su dinámica interna y su apoyo al resto de la actividad económica.

el déficit comercial externo pasara de 1,680 a 3,846 mdd, también para el periodo referido (ver cuadro 8).

La necesidad creciente de recursos para mantener el tipo de crecimiento industrial diseñado y las carencias estructurales del modelo condujeron a mayor endeudamiento externo. En ese lapso, la deuda total externa más que se duplicó, su valor pasó de 35 mil 557 a 79 mil 712 mdd. Dentro del esquema de SI experimentado, la actividad industrial interna no logró reunir las condiciones competitivas, ni las fuentes de autofinanciamiento y tecnológicas requeridas.

En particular, el índice de SI de las manufacturas sufrió un claro retroceso (ver cuadro 5). Entre 1976 y 1981, la participación de las importaciones en la oferta total aumentó en todos los bienes del sector: en los de consumo del 5.6 al 12.3 por ciento, en intermedios del 18.6 al 22.6 por ciento, en los de capital del 45.1 al 50.7 por ciento y en el total de manufacturas del 21.4 al 28 por ciento.

## CUADRO 5

### Índices de sustitución de importaciones

Año	B. Consumo (1)	B. Intermedios (2)	B. de Capital (3)	Manufacturas (4)
1976	5.6	18.6	45.1	21.4
1977	5.2	17.2	41.5	18.9
1978	6.3	20.5	44.1	22.0
1979	8.3	22.5	50.6	26.4
1980	10.9	23.0	48.6	26.5
1981	12.3	22.6	50.7	28.0

(1) Incluye: alimentos, bebidas y tabaco; textiles; calzado y prendas de vestir, madera y corcho; imprenta; cuero y manufacturas diversas.

(2) Incluye: papel, hule, química, minerales no metálicos y metales básicos.

(3) Incluye: productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y transporte.

(4) Incluye todos los anteriores.

Fuente: elaborado con base en R. Villarreal (1988), p. 401.



En complemento a lo anterior, se presentaron otros resultados. Entre 1976 y 1981, el déficit comercial manufacturero superó (determinando) al nacional en una proporción de casi 3 a 1 (4.4 a 1 en 1981), convirtiéndose en el desajuste más notorio de las relaciones comerciales de México con el exterior. El primero acumuló 44 mil 945 mdd mientras el segundo 15 mil 946 mdd objetando, entre otros, el tipo de *si* y la apertura selectiva experimentadas (ver cuadro 6). Adicionalmente, las manufacturas bajaron mucho su participación en las exportaciones del país (del 47 hasta 15.5 por ciento en los mismos años), sin modificar su participación en las importaciones (del 90 al 86 por ciento). Por lo tanto, el valor de sus ventas al externas sólo representó 28 por ciento de sus compras al exterior (18 por ciento en 1981).

En consecuencia, el proceso de industrialización presentó características que denotaron la incorporación dependiente del sector industrial al comercio mundial de las manufacturas. El desenvolvimiento de la actividad industrial motivó la ampliación acelerada de las importaciones industriales que no fue compensada con una capacidad de respuesta por el lado de las exportaciones del propio sector (Casar, 1993: 113).

Las exigencias de su financiamiento explican en buena parte el destino del excedente petrolero (28 mil 600 mdd), así como el incremento de la deuda externa que absorbió 25 mil 600 mdd sólo por el pago de su servicio. Todo en conjunto mostró los desajustes del sector externo y, con ellos, la asfixia de la economía provocada por el esquema de *si*.

En general, el nivel de la deuda externa contraída, la ampliación del déficit comercial y la modificación desfavorable en el exterior, expresada en la fuerte caída del precio del petróleo en 1981, conformaron un panorama de desequilibrio externo difícil de resolver con la política económica implementada.

### CUADRO 6

Balanzas del sector manufacturero y del país

(millones de dólares)

Año	Sector manufacturero			Nacional
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Saldo
1976	1,730	5,693	-3,963	-2,644
1977	2,125	4,805	-2,680	-1,055
1978	2,734	6,217	-3,483	-1,854
1979	3,462	9,926	-6,464	-3,162
1980	3,765	15,293	-11,528	-3,385
1981	3,747	20,574	-16,827	-3,846
Acumulado	17,563	62,508	-44,945	-16,946

Fuente: Banco de México (varios años), *Indicadores económicos*.

Con estos y otros elementos, el año de 1982 se ubicó como el punto de inflexión de la tendencia de buena parte de los indicadores económicos del país, al mismo tiempo que exhibió la manifestación abierta de la crisis estructural del modelo de SI.

Para 1982, tanto el PIB (-0.6 por ciento) como el PIB *per cápita* (-3 por ciento) presentaron variación negativa expresando la caída en los niveles de productividad de la economía.

Detrás de esos comportamientos, se encontraban los obstáculos internos y externos a la economía. En lo interno, resaltaron la retracción de la inversión (-17.3 por ciento); la severa depreciación del TC que influyó en la fuerte subida de las tasas nominales de interés internas (más del 70

por ciento), en el déficit financiero del Estado en relación al PIB que llegó al 16.9 por ciento; y, desde luego, en el nivel de inflación sin precedente hasta entonces del 98.8 por ciento para el mismo año (ver cuadro 7).

### CUADRO 7

#### Indicadores económicos seleccionados

(tasas de variación anual)

Concepto	1980	1981	1982
	Precios y producción		
PIB	8.3	8.8	-0.6
PIB per cápita	5.4	6.1	-3.0
INPC	29.8	28.7	98.8
Inversión (1)	15.4	15.3	-17.3
	Financieras		
Tipo de cambio nominal (Fin periodo)	2.2	12.4	470.5
Tasas de Interés (2) (Cetes 90 días)	---	19.4	73.8
Déficit financiero/PIB	7.5	14.1	16.9

(1) se refiere al volumen de inversión fijabruta a precios de 1980.

(2) porcentaje promedio anual.

Fuente: Banco de México (varios años), *Indicadores económicos*.  
Fondo Monetario Internacional (varios años), *Estadísticas internacionales*.

Por su parte, el cuadro 8 muestra algunos de los resultados desfavorables de la economía. Como se puede observar, dentro de la estructura de las exportaciones destacaron el predominio de los hidrocarburos (78 por ciento), la baja participación de las manufacturas (14 por ciento), la notoria caída de las importaciones (de 23 mil 948 a 14 mil 437 mdd entre 1981 y 1982) así como el alto endeudamiento (mayor a 91 mil mdd),

mostrando el magro avance en la integración del aparato productivo interno y los obstáculos para su financiamiento.

Los límites a la continuidad del modelo de si se observan también a través de la problemática de las exportaciones petroleras y de la deuda externa que, como se apuntó, fungieron como las fuentes de financiamiento industrial en el país después de haberse agotado las posibilidades de la agricultura y el turismo.

### CUADRO 8

Indicadores seleccionados del sector externo

(millones de dólares)

Concepto	1980	1981	1982
	Comercio y deuda		
<b>Exportaciones</b>	15,512	20,102	21,230
Petroleras	10,441	14,573	16,477
No Petroleras	5,071	5,529	4,753
Agropecuarias	1,528	1,482	1,233
Extractivas	513	686	502
Manufacturas	3,030	3,361	3,018
<b>Importaciones (FOB)</b>	18,897	23,948	14,437
B. de consumo	2,449	2,808	1,517
B. intermedios	11,275	13,566	8,418
B. de capital	5,173	7,574	4,502
Balanza comercial (1)	-3,385	-3,846	6,793
<b>Deuda externa total</b>	54,657	79,712	91,167

(1) No incluye maquiladoras

Fuente: Banco de México (varios años). *Indicadores económicos*.

El cuadro 9 muestra alguna información al respecto. Entre 1980 y 1982, el incremento de la deuda externa (36 mil 510 mdd) fue superado por el pago de su servicio (39 mil 517 mdd). Ambos elementos, deuda externa y su servicio, provocaron otras repercusiones de carácter financiero al proceso de acumulación de capital en turno. Por ejemplo, con respecto al PIB nominal el valor de la deuda externa subió del 28 al 53.2 por ciento, mientras que el servicio de la deuda externa lo hizo del 4.7 al 10 por ciento. En contraste, el valor exportado cayó del 28.4 a sólo 23 por ciento del endeudamiento foráneo.

### CUADRO 9

Algunos límites financieros del modelo de sustitución de importaciones

Concepto		1980	1981	1982
PIB nominal	md	194,351	250,005	171,380
Deuda externa total	md	54,657	79,712	91,167
Servicio de la deuda externa	md	9,081	13,189	17,247
Deuda externa/PIB nominal	%	28.1	31.9	53.2
Exportaciones/deuda externa	%	28.4	25.2	23.3
Servicio de la deuda externa/PIB nominal	%	4.7	5.3	10.1
Servicio de la deuda externa/exportaciones	%	58.5	65.6	81.2
Reservas internacionales	md	4,200	5,000	1,800

md = millones de dólares

Fuente: elaborado con base en Banco de México (varios años), *Indicadores económicos*, INEGI (varios años), *Cuentas nacionales*.

Estos resultados destacaron los graves problemas financieros que el endeudamiento externo generó para la economía reflejados, finalmente, a través de su coeficiente de liquidez, es decir por el porcentaje que representa el servicio de la deuda respecto a los ingresos totales por exportaciones de mercancías y servicios (Ortíz; 1995: 36).

Si para 1980, la economía mexicana ya registraba un bajo coeficiente de liquidez del 58.5 por ciento; para 1982 éste llegó hasta 81 por ciento, cuando el nivel de las reservas internacionales era apenas de un mil 800 mdd, aproximadamente.

El llamado "milagro mexicano" que por más de tres décadas se caracterizó por el reconocimiento al comportamiento "estable y sostenido" de variables macroeconómicas importantes, no desarrolló sus propias bases de sustento. Conforme la década de los años setentas terminaba, el esquema del modelo topó con mayores dificultades para continuar con el financiamiento sobre el que descansó, manifestándose en su contrario: la inestabilidad interna y la vulnerabilidad externa.

En consecuencia, para 1982, con graves dificultades de oferta interna, con una orientación industrial hacia el mercado doméstico, con un predominio del petróleo en las exportaciones y con serias dificultades en el sector externo, México se veía sumido en una de las más severas crisis de su historia (Caballero; 1991: 18).

*"Acuciado por la crisis general que sufrió el modelo de acumulación en los años setentas y exacerbado por su incapacidad para pagar el servicio de la deuda externa durante la década de los ochenta, a partir de 1983 y más precisamente en la segunda mitad de dicha década, el gobierno mexicano (modificó) las políticas protectoras centradas en lo nacional para adoptar una estrategia neoliberal orientada a las exportaciones" (Dussel y Kim; 1992: 141).*

**Finalmente, con el cambio de la orientación productiva del interior hacia el exterior, el objetivo del cambio estructural de la economía se ubicó como alternativa a la problemática referida, bajo el supuesto de lograr la estabilización económica del país a través de la apertura y del impulso exportador.**





### III. LA REORIENTACIÓN DE LA CONDUCCIÓN ECONÓMICA: LA POLÍTICA DE AJUSTE EN EL SECTOR EXTERNO Y EL SECTOR MANUFACTURERO: 1983-1987

Los resultados desfavorables en la actividad económica del país expuestos en el capítulo anterior y sintetizados en los altos niveles del endeudamiento y su servicio, en los déficit fiscal y comercial externo, en el precario coeficiente de liquidez de la economía y en un sector industrial orientado básicamente al mercado interno, desarticulado y muy dependiente del exterior, reorientaron la política económica nacional a partir de la manifestación abierta de la crisis estructural del esquema de SI en 1982.

Las consecuencias negativas referidas oficializaron desde aquel año el reordenamiento de la economía de México, teniendo como fundamento el cauce de la liberalización económica.

*"Con el propósito de orientarse al mercado externo, el proceso parcial de industrialización fue desplazado. En su lugar, el fomento exportador (sustitución de exportaciones) se ubicó como punto central de la nueva conducción económica, con base en el supuesto proyectado del autofinanciamiento al que conduciría el cambio estructural (modernización productiva), para resolver la doble problemática de la fragilidad interna y de la vulnerabilidad externa" (Flores; 1996: 30).*

Desde entonces, la economía del país ha experimentado políticas de ajuste primero (1983-1987) y de estabilización después (1988-1996), con el propósito oficialmente difundido de solventar los desequilibrios

económicos heredados. Corresponde a este capítulo presentar algunas de las modalidades y resultados de su implementación en la primera de las etapas aludidas.

### **3.1 Características de la conducción económica**

Las negociaciones internacionales sobre la reordenación y el financiamiento de la economía desde 1983 se enfocaron a la búsqueda simultánea de la recomposición económica en general, y del llamado cambio estructural en particular, que condujeran al proceso de la industrialización orientada a la exportación.

Vale la pena destacar en este sentido, tres elementos importantes en relación a la conducción económica practicada entre 1983 y 1987. La primera, su orientación en la que sobresalió la menor regulación del Estado, la privatización creciente y las aperturas financiera y comercial. La segunda, el objetivo del cambio estructural con base en la reorientación productiva interna y en su vinculación con el comercio mundial mediante la exportación de manufacturas como motor de crecimiento. Y la tercera, el compromiso de asumir las obligaciones financieras provocadas por el endeudamiento externo (Huerta; 1994: 17-26).

Además de lo anterior, la política elegida se pronunció por disminuir las presiones existentes tanto para la inflación como para el sector externo, de acuerdo al argumento aludido de la modernización (competitividad) del aparato productivo interno que contrarrestara la situación de crisis en la economía.

Fue en este sentido como la presencia simultánea de inflación con estancamiento productivo justificó, como alternativa del Estado, la aceptación

de prácticas neoliberales en las decisiones fundamentales de la política económica del país.

No es propósito en este espacio presentar un análisis detenido de la política económica en México a partir de la crisis de 1982. Presentamos, no obstante, algunos elementos que consideramos importantes al trabajo.

La conducción económica emprendida en aquellos años marcaría el inicio de una política de ajustes macroeconómicos, que implicó una serie de cambios profundos en el intento por solventar la crisis económica heredada.

El mejoramiento de las finanzas públicas, el control a la inflación, la apertura de la economía y el pago de los compromisos financieros de la deuda externa y su servicio, destacaron como mecanismos de la política económica del periodo (Gutiérrez, 1991, 25 a 27).

Desde entonces también, se insistió de manera más clara en el propósito de la reforma estructural para describir un conjunto de medidas concretadas en los procesos de desregulación económica, desvinculación de empresas públicas y de apertura comercial, de acuerdo a la redefinición de la política económica nacional. Como era de esperarse, todas estas acciones originaron una modificación radical en las señales económicas del país (Reyes H., 1992: IX).

Las consideraciones anteriores fueron delineadas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND: 1983-1988), con la preocupación concreta de avanzar en la integración del aparato productivo interno. Así, con la intención de la orientación al mercado externo, el resultado inconcluso de la industrialización por la vía de la SI fue reemplazado por el modelo de fomento a la exportación industrial manufacturero (sustitución de exportaciones), con

base en el pretendido cambio estructural (modernización productiva) que condujera al autofinanciamiento del propio sector industrial en particular, y de la economía del país en general.

No obstante, como se señala en páginas posteriores, el objetivo de la modernización productiva resultó, una vez más, cuestionable ahora por la modalidad de ajuste que en el sector externo asumió la conducción económica.

En términos sumarios, ante las restricciones para continuar con el financiamiento foráneo por la vía del endeudamiento para 1983-1987, el manejo monetario de carácter expansivo predominó como propósito deliberado para afrontar tanto la negociación como las obligaciones financieras con el exterior. Durante esos años, la política cambiaria se condujo claramente por el camino de la subvaluación como un elemento de política económica que permitió frenar importación e impulsar exportación sobre todo en el renglón de las manufacturas, conforme a la necesidad urgente de generar excedentes comerciales extrafronterados que permitieran solventar los compromisos asumidos de la deuda externa y de su servicio.

De acuerdo con lo anterior, el cuadro 10 presenta un método de cálculo para aproximarse al poder de compra de nuestra moneda<sup>29</sup>. Cabe señalar específicamente su contenido. No hay una metodología única para seleccionar el año base a partir del cual se establecen estimaciones sobre la paridad de nuestra moneda. Dicha metodología depende, entonces, de las características propias de cada análisis.

29 Una explicación más detenida se puede encontrar, por ejemplo, en J. Flores (1995).

**CUADRO 10**

**Relación de la paridad peso-dólar y la diferencia inflacionaria  
México-Estados Unidos**

(1978=100)

Año	IPC (a) México	IPC (a) E.U.	Coefficiente México/E.U.	TC libre (pesos) Nominal (b)	TC libre (pesos) Ajustado x 0.0227	Sobrevaloración o Subvaloración
1978	100.00	100.00	1.0000	0.0227	0.0227	0.0000
1979	120.00	113.30	1.0591	0.0228	0.0240	5.4490
1980	165.60	127.40	1.2998	0.0233	0.0295	26.6371
1981	213.10	138.70	1.5364	0.0262	0.0349	33.1164
1982	423.80	144.10	2.9410	0.1493	0.0668	(56.2840)
1983	766.10	149.60	5.1210	0.1614	0.1162	(27.9762)
1984	1219.40	155.60	7.8368	0.2100	0.1779	(15.2883)
1985	1996.70	161.00	12.4019	0.4475	0.2815	(37.0900)
1986	4108.20	163.20	25.1728	0.9145	0.5714	(37.5153)
1987	10647.20	170.40	62.4836	2.2250	1.4184	(36.2527)

(a) Índice de precios al consumidor.

(b) Al 31 de diciembre de cada año.

Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (varios años), *Indicadores Económicos*.

En este caso, conforme a los propósitos que intenta destacar el presente estudio, se ubicó como año base a 1978, entre otras razones, por ser un año que registró un equilibrio comercial externo para la economía mexicana y, adicionalmente, porque es el punto de partida del actual índice nacional de precios al consumidor (INPC de aquí en adelante) en nuestro país. La información del cuadro I relaciona el diferencial de precios entre México y Estados Unidos (su principal socio comercial) con el deslizamiento del TC, medido por la variación anual del dólar en pesos. El cociente de los INPC entre ambos países (IPC México/IPC Estados Unidos) presentado en la cuarta columna se convierte así en el factor multiplicador que iguala el valor nominal del TC al nivel que compensa la brecha inflacionaria.

Considerando lo anterior, si se multiplica este factor por el TC del año base (0.0227 pesos por dólar) se obtendrá el valor que de acuerdo con la diferencia de precios debería tener el dólar ajustado (sexta columna), para compensar la pérdida adquisitiva del peso en cualquiera de los años analizados. Finalmente, el grado de subvaluación o sobrevaluación (última columna) dependerá, respectivamente, de si el TC nominal es mayor o menor que el ajustado.

De la información que presenta el cuadro destaquemos los aspectos siguientes. La inflación en México siempre fue mayor a la de Estados Unidos. Por lo tanto, el coeficiente de los IPC subió de 5.1 a 62.5 entre 1983 y 1987 indicando la pérdida adquisitiva del peso frente al dólar. Sin embargo, la fuerte depreciación del TC, producto del manejo cambiario señalado, superó con buen margen a la creciente diferencia inflacionaria generando la subvaluación del peso que, aproximadamente, llegó al 36.3 por ciento en 1987 (ver cuadro 10).

Ahora bien, un proceso de subvaluación puede ser buscado por más de un motivo. Si se produce con el fin de solventar compromisos de pago al exterior, la subvaluación puede motivar movimientos monetarios especulativos adversos al comportamiento de otros indicadores. Suponemos, precisamente, que buena parte de lo anterior fue lo que se presentó para la economía del país en aquel periodo.

Una repercusión directa de esa subvaluación fue el desarrollo de las tasas nominales de interés internas. Estas, medidas en los Certificados de la Tesorería (Cetes) a 28 días<sup>30</sup>, terminaron por subir en esos años. Después

30 Como el mercado de dinero en México presenta gran tendencia al corto plazo, estos instrumentos (Cetes) regulan parte importante de dicho mercado.

de la relativa estabilidad del TC en el bienio 1983-1984, el manejo monetario acumuló una depreciación del TC del 361 por ciento, la que, a su vez, obligó a incrementar las tasas de interés en un intento por evitar mayor especulación monetaria. Después del movimiento descendente que tuvieron en 1984 (-17.9 por ciento), los Cetes aumentaron casi 80 por ciento en el resto del periodo.

Ambas tendencias a la alza, del TC y de las tasas de interés internas, influyeron negativamente en otros renglones importantes de la economía (ver cuadro 11).

Las tasas de interés en ascenso y la devaluación significativa del TC mostraron la inestabilidad monetaria de esos años, afectando al mismo tiempo, a indicadores como los de la inversión, el producto y la inflación. Durante el periodo, la tasa nula de crecimiento del PIB se acompañó de bajos niveles de inversión en relación al PIB; mientras que, por otro lado, la inflación se retroalimentó con el TC y las tasas de interés, alcanzando su nivel histórico del 159.2 por ciento en 1987.

La creciente inflación y las tasas de interés en ascenso obstaculizaron el ajuste fiscal que era otro de los objetivos pretendidos: el déficit financiero respecto al PIB finalizó en un nivel similar (16 por ciento) que en 1982; es decir, igual que en el año de la manifestación de la crisis estructural de la SI en México.

Como el crecimiento de los precios siguió presentándose, la política fiscal restrictiva no permitió alcanzar la estabilización: la inestabilidad cambiaria propició más inflación e impidió retomar el crecimiento. Lo que, en conjunto, provocó acciones especulativas recurrentes sobre el TC y las tasas de interés (Huerta; 1992: cap. I).

En estas circunstancias la fuerte devaluación del TC, las mayores tasas de interés y el déficit financiero respecto al PIB generaron especulación, incidiendo en la baja participación de la inversión (su coeficiente respecto al PIB promedió 19.2 por ciento), en el nulo crecimiento del producto y en la mayor inflación, obstaculizando, por tanto, la consecución de la estabilidad en el crecimiento económico del país.

### CUADRO 11

#### Indicadores económicos seleccionados

(tasas de variación anual)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<b>Precios y producción</b>						
INPC	98.80	80.80	59.20	63.70	105.70	159.20
PIB	-0.60	-4.20	3.60	2.60	-3.80	1.90
Inversión (1)	-39.40	0.80	12.40	0.70	-10.90	11.20
Inv. fija bruta/PIB	23.00	17.50	17.80	19.00	19.50	18.50
<b>Monetarios y financieros</b>						
TC libre (2)	470.50	8.10	30.10	113.60	104.40	143.30
(fin período)						
Tasa interés nominal pasiva (3)	57.90	31.20	-17.90	23.90	44.10	10.60
(Cetes 28 días)						
Déficit financiero/PIB	16.90	8.60	8.50	9.60	16.00	16.00

(1) se refiere a la formación bruta de capital fijo.

(2) al 31 de diciembre de cada año.

(3) comportamiento promedio anual

**Fuente:** Banco de México, *Indicadores económicos*; FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*; SHCP, *Cuenta de la Hacienda Pública*.

## 3.2 Los ajustes en el sector externo

Junto con lo antes expuesto se presentaron resultados de otra naturaleza en el sector externo de la economía. Por ejemplo, la subvaluación y la apertura auxiliaron a fomentar la exportación y a reducir la importación.



De acuerdo con los propósitos del cambio estructural y de asumir los pagos al exterior, la subvaluación y la caída de la demanda interna provocada por la recesión productiva<sup>31</sup>, actuaron, también, como elementos de protección ante la importación y de promoción a la exportación de manufacturas, dando solvencia a la economía y eliminando el antecedente del déficit comercial del país.

Con la orientación productiva al mercado externo, el propósito de acceder al cambio estructural de la economía se ubicó como alternativa a la problemática aludida, bajo el supuesto de lograr la estabilización de la economía a través de la apertura y del impulso exportador.

*"La actividad de producir para exportar se concibió como un medio para impulsar los cambios estructurales que la economía requiera, para prevenir el deterioro de la planta productiva y para enfrentar la crisis de divisas. De esta forma se concebía una política macroeconómica de articulación entre la industria y el comercio externo que fungiera simultáneamente como instrumento del ajuste estructural"* (Rojo; 1994: 24).

El fomento exportador se basó en el dinamismo de las manufacturas que, como resultado de la subvaluación, dirigieron el cambio estructural registrado en el periodo el cual se manifestó a través de la modificación de la estructura de las exportaciones. El desplazamiento del petróleo por las manufacturas como principal renglón de exportación desde 1986, se presentó como el pretendido cambio exportador de la política seguida (ver cuadro 12).

31 Estos elementos quedan fuera del trabajo. Sin embargo, puede consultarse, por ejemplo, el trabajo de E. Loría y L. Carbajal (1993).

La apertura de la economía complementó lo anterior. Iniciada en 1983 con la puesta en práctica de las políticas neoliberales, lo fundamental del proceso de la liberalización comercial se percibió claramente entre 1985 y 1988 a través de la cancelación de parte importante de las fracciones arancelarias (controles cuantitativos), la suspensión de permisos previos de importación (controles cualitativos) y la implementación de variados programas de fomento a la exportación<sup>32</sup>.

La adhesión de México al GATT en 1986 fue muestra oficial de que la apertura de la economía se daría de manera profunda<sup>33</sup>. Para 1988, el proceso de apertura prácticamente concluyó con un arancel máximo del 20 por ciento, un arancel promedio inferior al 10 por ciento y la práctica desaparición de los permisos previos de importación<sup>34</sup>.

En consecuencia, la política cambiaria, el proceso de apertura y los programas de fomento a la exportación delinearón las bases de la estrategia productivo-comercial del gobierno en la búsqueda del cambio estructural de la economía, con la proyección de una doble capacidad para el sector

- 32 Los Programas de: Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronacife) en 1984, Fomento Integral a las Exportaciones (Profiex) en 1985, Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex) en 1985, Empresas Altamente Exportadoras (Altex) en 1986 y, posteriormente, el de Derechos de Importación para la Exportación (Dimex) y Empresas de Comercio Exterior (Ecex); así como la reducción de impuestos y los apoyos financieros a las empresas orientadas al comercio exterior, son algunos ejemplos de lo último apuntado.
- 33 Para una presentación pormenorizada del proceso de apertura y las características de la liberalización comercial, se puede consultar a A. Ten (1992).
- 34 Sin embargo, no sería sino a partir de 1988 cuando se daría el mayor uso de este proceso de apertura de la economía, que incluiría además la desregulación a la entrada de la IE (capítulo IV).

externo: la de su financiamiento y la de promoción a la actividad económica en su conjunto.

Sin embargo, en un periodo de devaluación, subvaluación, apertura y programas de apoyo a la exportación, tres resultados importantes del sector externo se interrelacionaron (ver cuadro 12).

El primero, el importante descenso de las importaciones y el impulso inducido a la exportación manufacturera que permitieron el retorno de los superávits comerciales. Entre 1982 y 1987, éstos acumularon 55 mil mdd durante el periodo<sup>35</sup>.

El segundo, el desarrollo de la exportación manufacturera que concretó el avance del cambio estructural del aparato productivo interno. Durante esos años, el petróleo bajó del 78 al 42 por ciento y las manufacturas subieron del 14 al 48 por ciento en la estructura de las exportaciones del país. No obstante, habría que añadir aquí un elemento que más adelante se pretende desarrollar: a pesar del impulso exportador de las manufacturas, el Sector Manufacturero (SM de aquí en adelante) del país contabilizó déficit en sus relaciones comerciales con el exterior<sup>36</sup>.

35 En este aspecto, vale la pena observar la tendencia decreciente del saldo comercial nacional desde 1984. Según la información disponible la causa no llegó ni por el lado de las importaciones (éstas bajaron significativamente: de 24 mil mdd en 1981 a 12 mil mdd como promedio anual en el periodo), ni por el de las exportaciones manufactureras (éstas tuvieron la mayor tasa de crecimiento dentro de las exportaciones totales), sino por la caída en el valor de las exportaciones petroleras provocada principalmente por su menor precio internacional. De hecho, dentro de las exportaciones totales, las manufacturas compensaron al petróleo para continuar con el superávit comercial del país.

36 Déficit, por cierto, que se ampliarían en el periodo siguiente por las causas y con los efectos que se intentan presentar en el próximo capítulo.

## CUADRO 12

### Indicadores seleccionados del sector externo

(millones de dólares)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones	21,229	22,312	24,196	21,674	16,031	20,656
Petroleras	16,447	16,017	16,601	14,777	6,307	8,630
Nonpetroleras	4,752	6,295	7,595	6,897	9,724	12,026
Manufacturas	3,018	4,583	5,595	4,978	7,116	9,907
Importaciones (FOB)	14,256	8,551	11,254	13,212	11,432	12,223
Balanza Comercial (1)	6,973	13,761	12,942	8,462	4,599	8,433
Pago por deuda Externa (2)	18,800	14,800	15,300	15,300	12,900	12,100
Deuda externa total	87,588	93,780	96,652	96,658	100,992	100,741
Subvaluación del tipo de cambio % (3)	55.30	28.00	15.20	37.10	37.50	36.30

(1) no incluye maquiladoras.

(2) valores cerrados

(3) porcentaje de subvaluación calculado al final de cada año con base en el año 1978.

Fuente: Banco de México (varios años). *Indicadores económicos*.

Y el tercero, el cumplimiento con las obligaciones financieras externas si bien con el costo de la contracción. Los límites del financiamiento foráneo fueron claros durante esos años. La deuda externa creció, aproximadamente, 13 mil mdd y el pago a su servicio 89 mil mdd, significando, sólo por este concepto, una transferencia de recursos al exterior de 76 mil mdd, sin la posibilidad de su uso para dinamizar la actividad económica interna.

*"Con todo y que se logró cumplir con el servicio de la deuda externa, la estrategia gradualista no fue sostenible desde una perspectiva macroeconómica: altas tasas de inflación, creciente déficit financiero, incertidumbre generalizada y relativamente bajos coeficientes de inversión*

*y de crecimiento del PIB impidieron socializar los costos de la crisis de 1982" (Dussel; 1995: 460).*

### **3.3 Restricciones a la conducción económica**

Tomando en cuenta algunas de las repercusiones que en lo productivo tuvo la crisis de 1982, lo señalado en el apartado anterior fue una muestra significativa de la desvinculación que se dio entre los excedentes líquidos que ingresaron por el ajuste externo (superávit comercial) y la necesidad urgente de financiamiento para una economía que, como la mexicana después de la crisis de 1982, exigía importantes mejoras tecnológicas y organizativas para su modernización productiva orientada a la competitividad externa.

Como hemos apuntado, la política de ajustes seguida fue incapaz de controlar los desequilibrios estructurales de la economía y de restablecer las condiciones para el crecimiento económico. Si bien es cierto que la política económica del periodo llevó a la transformación productiva mediante el impulso a la exportación de manufacturas; lo que no podemos aceptar, sin embargo, es que dicha transformación se presentó corrigiendo los desequilibrios de la economía. La política, que respondió de manera principal a los compromisos de la banca internacional respecto a los servicios de la deuda, fracasó en su intento de promover exportación junto al crecimiento económico (Guillén; 1991: 136-137).

En esta perspectiva, la caída de las importaciones, aunque ayudó a eliminar el déficit comercial externo, repercutió adversamente en el crecimiento, reforzando la coexistencia de la dependencia externa con las carencias estructurales de la economía.

Como un resultado de lo anterior, para 1983-1987, la dinámica de la exportación de manufacturas evidenció su pobre relación y su poca capa-

cidad de arrastre sobre la actividad productiva del país: la tcap de la exportación de manufacturas fue de 21.7 por ciento, mientras que la del PIB fue negativa en -0.1 por ciento (ver cuadro 13).

La exhibición oficial en cuanto al "éxito" de la política económica que condujo al pretendido sesgo exportador manufacturero, no parece desmentir la aseveración anterior. Por el contrario, eran muchas las dudas sobre el tipo de transformación productiva de la economía durante esos años, y sobre su capacidad de integrarse ventajosamente al comercio internacional.

A pesar de que las manufacturas cobraron mayor relevancia al interior de la estructura de las exportaciones nacionales, la conducción económica además de no lograr el control de la inflación acrecentó los desequilibrios estructurales y obstaculizó las condiciones del crecimiento económico sostenido.

Como más adelante se menciona, el avance de las manufacturas en las exportaciones del país no cambia el sentido del párrafo anterior. Al lado de los superávits alcanzados, el avance del SM ni fue homogéneo ni se tradujo en la competitividad del sector. Presentamos ahora a algunas de las características del SM que interesa a los objetivos del trabajo.

### **3.4 Transformación del sector manufacturero: el objetivo de la industrialización orientada a la exportación**

El cuadro 13 sintetiza algunas de tendencias del SM del país respecto a la producción y a las relaciones comerciales externas del SM, para el periodo 1982-1987.

**CUADRO 13**

**Indicadores seleccionados del sector manufacturero (1)**

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1982-1987
PIB nacional tca	-0.60	-4.20	3.60	2.60	-3.80	1.70	-0.10
PIB tca	-2.70	-7.80	5.00	6.10	-5.20	3.00	-0.30
PIB Partic. nacional	21.20	20.40	20.70	21.40	21.00	21.30	21.00
Exportaciones							
Tca	-0.80	55.70	27.90	-7.10	27.60	27.10	21.70
Partic. nacional	17.10	25.50	30.30	31.20	53.50	53.20	35.10
Importaciones							
Tca	-37.70	-33.80	30.40	21.70	-11.70	21.40	1.60
Partic. nacional	90.90	79.80	82.90	87.40	90.30	91.10	87.10
Balanza comercial (2)	-7,819	-1,942	-2,672	-5,323	-2,073	-2,031	-21,860
Balanza comercial nacional (2)	6,973	13,761	12,942	8,452	4,599	8,433	55,160
Presencia en superavit comercial nacional	112.10	14.10	20.60	63.00	45.10	24.10	46.50

tca: tasa de crecimiento anual

(1) no incluye maquiladoras

(2) millones de dólares

**Fuente:** Banco de México (varios años), *Indicadores económicos*; INEGI (varios años) *Sistema de Cuentas Nacionales*.

En el producto, la tcca del PIB manufacturero fue muy irregular al superar en algunos años y rezagarse en otros al nacional. De cualquier manera, su participación promedio en el PIB de la economía continuó siendo baja (21 por ciento).

Por otra parte, el tipo de inserción del SM a los flujos del comercio mundial aunque se modificó cualitativamente, no logró evitar los déficit comerciales del sector industrial, restringiendo la posibilidad de obtener mayores superávits en la balanza comercial nacional. Al ser más determinante el peso del SM en las importaciones (87 por ciento promedio) que en las exportaciones (35 por ciento promedio) del país, se generó el desequilibrio comercial del sector al lado del superávit nacional, en virtud de que el fomento exportador manufacturero no fue homogéneo. Con los déficit que registraron, las manufacturas pusieron en entredicho el carácter de su inserción al mercado mundial (ver cuadro 14).

Durante el periodo, el saldo negativo en el comercio exterior de las manufacturas acumuló 21 mil 860 mdd, representando al 40 por ciento del superávit comercial nacional (55 mil 170 mdd) acumulado objetando, decíamos, la modalidad exportadora del sector.

El análisis detenido de los resultados rebasa las posibilidades y propósitos del trabajo. Podemos subrayar, no obstante, algunas de las causas que influyeron en la tendencia comercial de las manufacturas.

El desenvolvimiento heterogéneo del SM en México remite a la caracterización del sector que permita el análisis a nivel de sus ramas. Con base en el Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI, el SM en México está integrado por 49 ramas (ver cuadro 15).

Como se indicó, los propósitos del trabajo intentan establecer el comportamiento de estas ramas, especialmente en el PIB y en las relaciones comerciales con el exterior, por considerarlos elementos que permiten observar la transformación que se presentó al interior del SM durante el periodo aquí considerado.



### CUADRO 14

#### Comercio exterior del sector manufacturero (1)

(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
1982	3,619.50	11,438.70	-7,819.20
1983	5,635.10	7,577.20	-1,942.10
1984	7,206.00	9,877.90	-2,671.90
1985	6,695.10	12,017.60	-5,322.50
1986	8,542.10	10,615.10	-2,073.00
1987	10,858.30	12,889.50	-2,031.20

(1) no incluye maquiladoras

**Fuente:** estimaciones con base en INEGI (varios años),  
Sistema de cuentas Nacionales.

En el capítulo I señalamos algunas consideraciones sobre la importancia creciente del comercio intraindustrial entre economías. La de nuestro país no ha sido la excepción. En su coexistencia con el comercio interindustrial, el intraindustrial constituye parte relevante adoptando, en los últimos años, características que han modificado el carácter de las relaciones comerciales del país con el exterior. No es el punto que interesa destacar más en el trabajo; sin embargo, suponemos útil presentar algunas de sus manifestaciones.

A raíz de las tendencias que el comercio intraindustrial puede asumir, se presentan varias líneas para su investigación. La que seguimos en este y en el siguiente capítulos del estudio para el caso de México, pretende reflexionar sobre dos procesos: las ramas del SM especializadas en esta relación comercial; y las repercusiones en la balanza comercial del sector

industrial, en la economía y en la integración del aparato productivo del país.

## CUADRO 15

### Ramas del sector manufacturero en México

11 Carnes y lácteos	35 Química básica
12 Frutas y legumbres	36 Abonos y fertilizantes
13 Trigo	37 Resinas y fibras
14 Nixtamal	38 Farmacéuticos
15 Café	39 Jabones cosméticos
16 Azúcar	40 Otros químicos
17 Aceites y grasas	41 Hule
18 Alimentos para animales	42 Plásticos
19 Otros alimentos	43 Vidrio
20 Alcohólicos	44 Cemento
21 Cerveza	45 Minerales no metálicos
22 Refrescos	46 Básicas, hierro y acero
23 Tabaco	47 Básicas, metales no ferrosos
24 Hilados, fibras blandas	48 Muebles metálicos
25 Hilados, fibras duras	49 Metales estructurales
26 Otros textiles	50 Otros metálicos
27 Prendas de vestir	51 Maquinaria y equipo no eléctrico
28 Cuero y calzado	52 Maquinaria y aparatos eléctricos
29 Aserraderos	53 Electrodomésticos
30 Otras maderas y corcho	54 Equipos y aparatos electrónicos
31 Papel y cartón	55 Equipo y aparatos eléctricos
32 Imprenta y editoriales	56 Automóviles
33 Petróleo	57 autopartes
34 Petroquímica	58 Material de transporte
	59 Otras manufacturas

Fuente: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*

El método de análisis se basa en el índice Grubel-Lloyd, en los términos señalados en el capítulo 1, intentando modelar la información disponible para llegar a una estructura formal. Lo ubicamos como un índice in-

dustrial por relacionar el comercio (exportación e importación) de productos del mismo tipo aunque diferenciados; es decir, pertenecientes a la misma industria (Rozo; 1996). La información utilizada para el análisis a nivel de ramas (dos dígitos) se presenta en los anexos 1, 2 y 3.

En este sentido, asumiendo la heterogeneidad entre las ramas y con base en las diferentes alternativas presentamos su clasificación a través de dos tipologías. La primera destaca a la participación interindustrial (intercambio de bienes de industrias diferentes, con base en diferentes intensidades en el uso de factores productivos que definen VC), o intraindustrial (intercambio de bienes de una misma industria, con base en dotaciones de factores parecidas y que se alejan del fundamento de las VC), según el tipo de inserción que han tenido las ramas en el intercambio comercial con el exterior<sup>37</sup>.

El indicador utilizado entonces es el índice de medición Grubel-Lloyd. Es decir (Casar; 1989: 9)<sup>38</sup>:

- 37 Entre los estudios al respecto, los de R. Buitelaar y R. Padilla (1996); J. Casar (1989); E. Dussel Peters (1995a); J. Máttar y C. Shatan (1988); J. Ros (1987); T. Taniura (1988); y C. Ruiz y E. Dussel Peters y Taniura (1997), nos parecen destacados dentro del tema; entre otras razones, porque la metodología empleada permite la claridad de los resultados y su análisis. En consecuencia, son estudios ampliamente consultados para esta parte del trabajo, pero con el añadido del manejo directo de la estadística por nuestra parte y de acuerdo a los objetivos pretendidos.
- 38 Siguiendo con los mismos autores de la nota anterior: el resultado del índice se sitúa entre 0 y 1. Si una rama exporta (importa) bienes sin importar (exportar), el valor de su índice será 0 señalando un comercio interindustrial de exportación (importación) neta. Pero al iniciar y aumentar el comercio de bienes dentro de la misma industria, el valor del índice aumentará pudiendo llegar (caso extremo) a 1 cuando se presente el equilibrio entre exportaciones e importaciones, indicando especialización intraindustrial.

*De la sustitución de importaciones al...*

$$Z_i = 1 - \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)}$$

Donde:

$Z_i$  = Participación del comercio intraindustrial en el comercio de la rama  $i$

$X_i$  = Exportaciones de la rama  $i$

$M_i$  = Importaciones de la rama  $i$

Tomando en cuenta las consideraciones de los autores referidos, lo apuntado en el capítulo I en este aspecto y lo sintetizado en las dos últimas notas, hemos hecho uso de la información disponible considerando que el valor mínimo del índice para definir el comercio de una rama como intraindustrial es de 0.5, en virtud de garantizar que cualquier valor menor definirá al comercio interindustrial cuando las exportaciones (importaciones) superen a las importaciones (exportaciones) en una proporción mayor de 3 a 1. Esta proporción ubica al segundo grupo como interindustrial exportador neto si las exportaciones superan a las importaciones, y al tercer grupo como interindustrial importador neto si las importaciones son mayores que las exportaciones. Finalmente, las ramas de comercio exterior poco importante integran el cuarto grupo de la clasificación.

Intentando no romper con la metodología de algunos de los autores comentados, hemos adoptado el criterio de que una rama será de comercio no significativo cuando el valor de su comercio exterior (exportaciones+importaciones) no represente, al menos, 5 por ciento del valor bruto de su producción (ver cuadro 16).

Hemos tomamos como punto de referencia o antecedente adicional el hecho de que, entre 1978 y 1983, se reportó el predominio claro del co-

comercio interindustrial (65 por ciento) sobre el intraindustrial (27.6 por ciento) en el comercio total del SM. El resto (7.4 por ciento) correspondió al comercio no significativo. Por otro lado, destacaron también las exportaciones intraindustriales (43 por ciento), así como las importaciones netas interindustriales con 71 por ciento de las importaciones totales, la concentración de más de la mitad (56 por ciento) del comercio exterior y buena parte del déficit de todo el sector. Asimismo, se observó el aporte diferenciado entre las exportadoras netas (6 por ciento) y las ramas de poco significado comercial (46 por ciento) al producto de las manufacturas, indicando la diferenciación de su incorporación al mercado mundial de las manufacturas (Casar, 1989: 19-22)<sup>39</sup>.

#### CUADRO 16

##### Criterios para la ubicación de las ramas

Ramas	Valor de Z	$X_i - M_i$	$(X_i + M_i) / VBPI$
1 Comercio intraindustrial	> 0.5	---	> 5%
2 Comercio interindustrial exportador neto	< 0.5	> 0	> 5%
3 Comercio interindustrial importador neto	< 0.5	< 0	> 5%
4 Comercio no significativo	---	---	< 5%

VBPI: valor bruto de la producción de la rama i

Fuente: J. Casar (1989); p. 189

39 De acuerdo al autor, el crecimiento de las exportaciones intraindustriales, sin llegar a predominar todavía en aquel periodo, se debió a las economías de escala que favorecen esa especialización comercial.

Con base en todo lo anterior, destaquemos lo siguiente (ver cuadro 17). En promedio, durante el periodo de ajuste en el sector externo, la relación comercial intraindustrial aumentó su intervención en el comercio exterior del SM, sin modificar el número de sus ramas (9)<sup>40</sup>. Estos resultados disminuyeron la ventaja relativa interindustrial en el comercio exterior del sector, e influyeron en la transformación de la inserción del SM a los flujos del comercio mundial.

### CUADRO 17

Comercio exterior del sector manufacturero con base en la relación comercial de sus ramas (1)

(promedio: 1982-1987)

Relación comercial	N° de ramas	Participación (%) en el SM			
		PIS	Exportaciones	Importaciones	Déficit externo
1 Intraindustrial	9	21.80	43.40	33.70	14.80
2 Interindustrial exportadora	9	21.00	31.80	3.00	-52.90
3 Interindustrial importadora	13	25.10	18.30	58.80	137.70
4 Poco significativo	18	32.10	6.50	4.50	0.40
<b>Sector manufacturero</b>	<b>49</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

(1) no incluye maquiladoras

Fuente: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

40 Los nombres de las ramas de cada una de las relaciones comerciales identificadas se presentan en el cuadro 19.

A pesar de los ajustes a la economía, el avance intraindustrial se dio no por el lado de sus exportaciones (como en las interindustriales se mostraron estables) sino de sus importaciones que pasaron del 21 al 34 por ciento, incidiendo con el 15 por ciento del déficit comercial del SM, pero sin ser todavía la causa principal.

La respuesta por el lado de las ventas al exterior, como podría esperarse en esos años, corrió por cuenta de las exportadoras que pasaron del 27 al 32 por ciento de las exportaciones totales del sector, sin modificar en mucho la estructura de exportación industrial. El resultado anterior, sin embargo, aumentó la influencia de las exportadoras tanto en el producto (del 6 al 21 por ciento) como en el comercio exterior con un superávit mayor a la mitad del saldo negativo de todo el SM.

En congruencia con lo apuntado, las importadoras disminuyeron su peso en las importaciones del 71 al 59 por ciento en un periodo que, precisamente, las frenó. A pesar de ello, estas ramas importadoras se convirtieron en el factor determinante del desequilibrio comercial: su déficit externo fue 37.7 por ciento mayor al déficit total de las manufacturas. Las ramas de poco comercio retrocedieron en todos los aspectos, sobre todo en su participación en el producto.

Dos últimos aspectos en este sentido. En un ambiente nacional de restricción a la importación y de intento por incrementar exportación, el intercambio foráneo de las manufacturas manifestó, entre otros: la magnitud del déficit comercial del SM que acumuló 21 mil 860 mdd: es decir, 40 por ciento del superávit comercial nacional (55 mil 170 mdd); y la dinámica de las ramas intraindustriales en el producto y el comercio exterior del sector dentro de su incorporación al mercado mundial, pero sin que esto se tradujera, desafortunadamente, en una mejoría de la competitividad en la actividad industrial del país.

Por su parte, el cuadro 18 muestra la evolución del SM entre 1983 y 1987. Concretamente, con el aumento del número de ramas (de 7 a 12), la relación intraindustrial terminó el periodo superando a la interindustrial tanto en la exportación (del 31 al 46 por ciento) como en la importación (del 22 a 154 por ciento) de las manufacturas. Sin embargo, sin ser la fuente principal, su déficit comercial, que en 1982 fue 17 por ciento del déficit del sector, casi igualó (98 por ciento) al reportado por todo el SM en 1987.

### **3.5 Algunas modalidades del tipo de industrialización seguido**

Dada la heterogeneidad en el comportamiento de las ramas al interior de las cuatro relaciones comerciales del SM, presentamos en este apartado la segunda tipología utilizada.

Nuevamente, aunque las posibilidades son múltiples y de variada complejidad<sup>41</sup>, continuamos destacando los renglones de la exportación y de la importación.

Con base en el objetivo de identificar el carácter del proceso de transformación del SM y de la industrialización para la exportación en México, la integración se hizo dividiendo en dos grupos a cada una de las relaciones comerciales: intraindustrial, interindustrial exportadora e interindustrial importadora. Esta nueva clasificación se hizo tomando como referencia el aporte de cada una de las ramas que las integran y que se identifican en el cuadro 19. Los grupos 1 de cada relación comercial agrupan a las ramas que tuvieron una participación acumulada de al menos 3 por

41 Véase, por ejemplo, a E. Dussel (1995b); pp. 155-159, donde el autor realiza una tipología de las ramas del SM a través de diferentes variables.



ciento de las exportaciones o de las importaciones totales del sector durante el periodo; los grupos 2 identifican a las ramas con una participación menor al 3 por ciento. Las ramas de poco significado se identifican solas por su baja relación con el comercio exterior<sup>42</sup>.

El análisis de los 7 grupos conformados permite pasar de la heterogeneidad mostrada entre las cuatro relaciones comerciales definidas para el SM, a la heterogeneidad que se manifiesta al interior de cada una de ellas y de sus grupos. Ubicando, al mismo tiempo, a las ramas que, como un resultado de la industrialización desarrollada, comandaron el cambio estructural del aparato productivo interno, sobre todo en este periodo, a partir de la modalidad asumida por la exportación.

Entre 1982 y 1987, las exportaciones del SM tuvieron una tcap (21.7 por ciento) muy superior a la de la economía (1.9 por ciento), y su participación subió desde 17 por ciento hasta 53 por ciento de las ventas externas del país. La relación comercial más favorable de las manufacturas en este aspecto fue la intraindustrial con 43 por ciento del total del sector. No obstante, los grupos 1 intraindustrial (con 39.8 por ciento), interindustrial exportador (con 24.4 por ciento) e interindustrial importador (con 15.5 por ciento) fueron los que dirigieron el proceso de transformación del sector. Los tres grupos juntos, con 18 ramas en total, realizaron casi 80 por ciento de las ventas externas de manufacturas. El resto de los grupos, con 31 ramas, participó poco subrayando la heterogeneidad y la concentración de la exportación en México (ver cuadro 19).

42 El porcentaje señalado se fundamenta, precisamente, en la heterogeneidad y en la dispersión de las ramas en el comercio exterior del sector. Así, 3 por ciento de participación ubica de manera rápida a las ramas importantes en el comercio exterior.

**CUADRO 18**  
Evolución del sector manufacturero entre 1982 y 1987 (1)

Relación comercial	1982		1987						
	Participación (%) en SM		Participación (%) en SM						
	Nº de ramas Exportaciones	Nº de ramas Importaciones	Def. externo	Nº de ramas Exportaciones	Exportaciones	Def. externo	Relación		
1 Intra industrial	7.0	15.2	31.1	21.7	12.0	29.8	46.1	54.0	98.0
2 Inter industrial exportadora	6.0	13.1	34.6	1.4	11.0	22.6	37.6	7.5	-153.7
3 Inter industrial importadora	21.0	44.5	24.6	74.4	8.0	16.8	10.1	34.6	163.6
4 Poco significativo	15.0	27.2	9.7	2.5	18.0	30.8	6.2	3.9	-7.9
<b>Sector manufacturero</b>	<b>49.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>49.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Millones de dólares	<b>3,619.60</b>	<b>11,438.70</b>	<b>-7,819.20</b>	<b>10,858.30</b>	<b>12,889.50</b>	<b>-2,031.20</b>			

(1) no incluye maquiladoras

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios números), Sistema de Cuentas Nacionales Incorporadas en los anexos 1, 2 y 3

**CUADRO 19**

Clasificación de las ramas manufactureras con base en las relaciones comerciales del sector

(1982-1987)

Relación comercial	Participación (%)		
	Exportación	Importación	Déficit Comercial
<b>1 Intraindustrial</b>			
<b>Grupo 1</b>	<b>39.8</b>	<b>27.9</b>	<b>6.3</b>
57 Autopartes	17.7	11.7	
33 Petróleo	11.2	4.0	
46 Básicas hierro y acero	4.1	5.2	
37 Resinas y fibras	3.7	3.4	
35 Química básica	3.1	3.6	
<b>Grupo 2</b>	<b>3.6</b>	<b>5.8</b>	<b>10.0</b>
40 Otros químicos	1.7	2.9	
38 Farmacéuticos	0.8	1.5	
32 imprenta y editoriales	0.6	0.8	
16 Azúcar	0.5	0.6	
<b>2 Interindustrial exportador</b>			
<b>Grupo 1</b>	<b>24.4</b>	<b>2.3</b>	<b>-40.8</b>
15 Café	7.4	0.0	
19 Otro alimentos	7.3	0.6	
56 Automóviles	5.9	1.2	
24 Hilados fibras blandas	3.8	0.5	
<b>Grupo 2</b>	<b>7.4</b>	<b>0.7</b>	<b>-12.2</b>
12 Frutas y legumbres	2.1	0.1	
43 Vidrio	2.1	0.3	
21 Cerveza	1.2	0.1	
44 Cemento	1.2	0.1	
20 Alcohólicas	0.8	0.1	
<b>3 Interindustrial importador</b>			
<b>Grupo 1</b>	<b>15.5</b>	<b>52.2</b>	<b>123.8</b>
51 Maq. y equipo no eléctrico	4.9	20.2	
59 Otras manufacturas	2.6	5.3	
34 Petroquímica	2.0	4.3	
50 Otros metálicos	1.6	3.6	
58 Material de Transporte	1.5	5.7	
31 Papel y cartón	1.2	3.3	
54 Eq. y aparatos electrónicos	1.0	3.7	
52 Maq. y equipo eléctrico	0.4	3.0	
11 Carnes y lácteos	0.3	3.1	

Continúa...

**CUADRO 19**

*continúa*

Relación comercial	Participación (%)		
	Exportación	Importación	Déficit Comercial
Grupo 2	2.8	6.5	13.5
55 Eq. y aparatos eléctricos	1.6	2.7	
47 Básicas metales no ferrosos	0.9	2.1	
36 Abonos y fertilizantes	0.3	0.7	
17 Aceites y grasas	0.0	1.0	
4 Poco significativo	6.5	4.6	0.4
30 Otros madera y corcho	1.2	0.1	
45 Minerales no metálicos	1.0	0.5	
27 Prendas de vestir	0.7	0.6	
28 Cuero y calzado	0.6	0.1	
41 Hule	0.5	0.8	
53 Electrodomésticos	0.5	0.1	
23 Tabaco	0.4	0.0	
26 Otros textiles	0.4	0.2	
25 Hilados fibras duras	0.4	0.2	
49 Metales estructurales	0.3	0.2	
39 Jabones cosméticos	0.2	0.2	
29 Aserraderos	0.1	0.5	
48 Muebles metálicos	0.1	0.0	
13 Trigo	0.1	0.0	
42 Plástico	0.0	1.0	
18 Alimentos para animales	0.0	0.1	
22 Refrescos	0.0	0.0	
14 Nixtamal	0.0	0.0	
<b>Total sector manufacturero</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios años), *Sistema de Cuentas Nacionales*; incorporadas en los anexos 1, 2 y 3

Cabe agregar, empero, que la participación de las ramas al interior de los grupos no fue homogénea. Como se puede observar en el cuadro, sólo cinco ramas destacan en este aspecto sólo cinco ramas, cada una de las cuales aportó más del 5 por ciento de las exportaciones acumuladas del

sector: la 57 (Autopartes: 17.7 por ciento), la 33 (Petróleo: 11.2 por ciento), la 15 (Café: 7.4 por ciento), la 19 (Otras alimenticias: 7.3 por ciento) y la 56 (Automóviles: 5.9 por ciento). Estas ramas, en conjunto, concentraron prácticamente la mitad de las ventas del SM al exterior.

La mayoría de las 44 ramas restantes resultaron poco relevantes<sup>43</sup> proyectando, desde entonces, la alta dispersión de la estructura exportadora del SM mexicano. Un ejemplo en este sentido fue el hecho de que sólo 15.5 por ciento de las exportaciones provino de 32 ramas.

En las importaciones, la concentración también se generó si bien de manera más dispersa. La caída de las importaciones del SM (-1.6 por ciento promedio anual) no resultó tan baja como la de la economía (-6.4 por ciento), y su participación promedio llegó al 87 por ciento de las compras externas del país. Dos de las seis ramas más dinámicas para la exportación lo fueron también para la importación: la 51 (Maq. y equipo no eléctrico: 20.2 por ciento) y la 57 (Autopartes: 11.7 por ciento). Sólo estas dos adquirieron casi la tercera parte de las importaciones. De hecho, la primera se ubicó como la principal contribuyente del déficit comercial manufacturero, con un saldo negativo del orden del 50 por ciento (10 mil 950 mdd) del déficit acumulado del sector (21 mil 860 mdd).

Volviendo a las exportaciones podríamos agregar que, además de la concentración referida, un resultado adicional de esta actividad fue el uso creciente del factor capital<sup>44</sup>, con la caída de las actividades con mayor uso del factor trabajo y de recursos naturales (ver cuadro 20).

43 Excepto las ramas 51 (Maq. y equipo no eléctrico: 4.9 por ciento) y la 46 (Básicas hierro y acero: 4.1 por ciento) que tuvieron un papel diferente al resto del sector.

44 Para este punto en particular véase, entre muchos otros, a G. Fujii y N. Levy (1993);

### CUADRO 20

Estructura de la exportación de manufacturas con base en el recurso productivo utilizado con mayor intensidad

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<b>Total Nacional</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Sector manufacturero</b>	17.1	25.5	30.3	31.2	53.5	53.2
<b>Ramas intensivas en</b>						
1 Recursos naturales	48.3	45.6	45.9	50.0	39.7	34.6
(1)						
2 Trabajo no especializado (2)	9.0	5.6	6.6	4.3	5.0	6.1
3 Trabajo especializado (3)	13.9	14.1	12.4	10.0	12.6	13.6
4 Alta tecnología (4)	26.5	31.7	32.3	33.4	40.1	43.1
5 Otras manufacturas n.e. (5)	2.3	3.0	2.8	2.3	2.6	2.6
<b>Total manufacturero</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

(1) incluye a las ramas: 11 a 23, 29 a 33 y 43 a 45

(2) incluye a las ramas: 24 a 28

(3) incluye a las ramas: 34-35, 41-42 y 46 a 50

(4) incluye a las ramas: 38 a 40 y 51 a 58

(5) incluye a la rama 59

**Fuente:** estimaciones propias con base en INEGI (varios años), *Sistema de Cuentas Nacionales*, Anexo A; con base en los criterios de clasificación industrial internacional uniforme.

Por el lado de las exportaciones entonces, se manifestó otra transformación esencial dentro del cambio estructural de la economía. El factor capital otorgó un peso de importancia creciente a la exportación de las manufacturas no tradicionales sobre las tradicionales.

---

y E. Loría y L. Carvajal (1993).

En términos tecnológicos y de dinamismo del mercado mundial, este "patrón emergente" de especialización que empezó a transformar la inserción del SM al comercio internacional parecía proponer un perfil exportador de ventajas competitivas favorable a las ramas de mayor incidencia en el contenido tecnológico, que permitía suponer su capacidad de "arrastre" hacia una industrialización que integrara a las ramas de bajo contenido.

Habría que considerar, no obstante, el otro resultado del llamado cambio estructural de las manufacturas en México. Como se señaló, para el periodo 1982-1987, un aspecto destacado de la conducción económica del país fue la fuerte desaceleración de la importación; sin embargo, para 1988-1994 se propició el fenómeno contrario a través del fomento importador que con su dinámica y sus repercusiones, reflejó uno de los elementos más importantes de la transformación de la estructura industrial. Esto limitó mucho la potencialidad de una mayor y mejor integración industrial interna, exhibiendo al SM como la causa principal de los desequilibrios comercial y financiero de la economía con el exterior.

Es en esta dirección como pretendemos orientar el análisis de la economía en general y del SM en particular en el capítulo siguiente.





#### IV. LAS POLITICAS DE ESTABILIZACION Y EL SECTOR MANUFACTURERO: 1988-1994

Lo apuntado en el capítulo anterior tuvo como propósito particularizar respecto a dos de los resultados registrados de la política económica en México que presentaron una relación aparentemente contradictoria durante el lapso 1983-1987. El primero fue el paso del déficit al superávit comercial externo como condición para asumir los compromisos heredados del endeudamiento foráneo, en el marco de la reorientación del Estado, la exposición manufacturera al mercado mundial y la apertura de la economía. El segundo se refirió a la combinación del nulo crecimiento del PIB con el alza sin precedente de la inflación, que manifestó un fuerte proceso de deterioro social<sup>45</sup>. Ambos resultados evidenciaron la magnitud de los ajustes realizados en el frente externo de la economía a través de la conducción económica elegida.

En consecuencia, independientemente de los propósitos alcanzados en cuanto a la liberalización económica y a la promoción de la exportación de manufacturas, los resultados deficientes en el producto, la inflación y la balanza comercial del SM representaron algunos indicadores cuestionables de la política de ajustes del periodo referido.

45 Un trabajo que sintetiza de manera elocuente el último aspecto referido es el de A. Labra (1992), p. xviii.

A partir de 1988, quedó de manifiesto el interés oficial por lograr el buen comportamiento de variables importantes de la economía a través de un programa de estabilización<sup>46</sup>.

La continuidad del cambio estructural, con el eje manufacturero exportador iniciado en el periodo anterior, complementó la estrategia referida con base en la concepción de la modernización productiva interna que pretendía hacer más competitiva a la economía nacional en el ámbito económico mundial.

*"Así, (se expuso) el mercado externo de las manufacturas (sería) el principal motor de arrastre de la economía tal que el propósito de aumentar competitividad (se asió) a una política de (mayor) apertura a la competencia internacional" (Ortiz; 1992: 59).*

Como en el capítulo anterior, nos limitamos a presentar algunos elementos del periodo que suponemos necesarios para los objetivos del trabajo. En concreto, intentamos destacar algunas de las transformaciones del SM que, a nuestro parecer y de acuerdo a las condiciones de su funcionamiento, han llevado a dicho sector a restricciones crecientes para su desenvolvimiento.

#### **4.1 Características de la conducción económica**

La profundización de los ajustes en las finanzas públicas, de la privatización y de las aperturas financiera y comercial en el país representaron, en conjunto, lo esencial de la nueva táctica oficial por sentar las bases

46 Para una información detenida en relación a la propuesta oficial del programa de estabilización puede consultarse, entre otros, a P. Aspe (1993), especialmente pp. 27-59.

para el control de la inflación y para el cambio estructural de la economía. Los que, por cierto, se ubicaron como los objetivos centrales de la conducción económica.

La opción elegida desde 1988 fue la política de Pactos. Con ella se pretendió la estabilidad macroeconómica a través de una estrategia fundamentada en un conjunto de reformas estructurales entre las que se incluyeron una reforma fiscal, una política monetaria restrictiva, un proceso creciente de privatización, la renegociación de la deuda externa y, por supuesto, la apertura comercial (Aspe; 1993: 25-59).

En términos generales, podríamos decir que la política de Pactos, iniciada desde diciembre de 1987 con el llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE), fue la que incorporó la orientación para la conducción económica del país profundizando el camino de la liberalización económica del período anterior y con el añadido de un elemento que destacaría en el propósito central de política económica de reducir inflación. Este nuevo elemento estuvo representado por una reforma monetaria que, a diferencia de los años anteriores, se sustentaría en la poca variación (depreciación) del TC<sup>47</sup>.

Por su parte, la continuidad del cambio estructural destacó también como propósito central de la conducción económica con el argumento de que las exportaciones manufactureras reforzarían el equilibrio comercial alcanzado con el exterior. El proceso de apertura, se asumió, coadyuvaría precisamente a reestructurar (modernizar) la actividad productiva interna y hacer más afectiva (competitiva) la vocación exportadora del SM de la economía en el mercado exterior (Aspe; 1993: 46-48).

47 En este punto puede verse, entre otros, a J. Flores (1996b).

En esta perspectiva, una economía abierta junto con la lenta depreciación cambiaria fue la combinación que sintetizó buena parte del significado de la política de Pactos, con la estrategia principalmente dirigida a corregir el desequilibrio macroeconómico de la inflación.

Si retomamos las repercusiones adversas que para el aparato productivo de la economía mexicana tuvieron tanto la crisis de 1982 como la política de ajuste entre 1983 y 1987, expuestas en capítulos anteriores, no es difícil asumir que, desde 1988, el proceso de privatización y la mayor intensidad en el uso de la apertura junto a la poca variación del TC, parecían presentarse en condiciones poco propicias para la economía del país. Por ello, después de la subordinación del excedente comercial a los compromisos financieros externos de la etapa anterior, las secuelas de la liberalización económica y de la política monetaria aplicada, heredaron una cuestionable capacidad productiva y, sobre todo, una falta importante de recursos para su financiamiento.

Por consiguiente, la situación desfavorable del aparato productivo interno y la nueva orientación de la política cambiaria contribuyeron para exponer a la economía a la posibilidad de presentar déficits comerciales crecientes. Como ahora se detalla, para 1988-1994, las principales modalidades de la política comercial (apertura y sobrevaluación) reforzaron el supuesto referido.

La desprotección comercial tuvo el propósito oficial de hacer más competitiva a la economía mexicana en el comercio mundial con el apoyo de la IE, al suponer que con ella se modernizaría al sector industrial interno y que las exportaciones del SM se convertirían en el punto más dinámico y, por tanto, de empuje para el conjunto de la actividad económica<sup>48</sup>. En este sentido, como también se apuntó, el proceso de apertura oficializado con la incorporación de México al GATT se intensificó desde 1988 al apoyarse en el menor uso de los controles cuantitativos (aranceles) y en la evidente cancelación de los permisos a la importación<sup>49</sup>.

Para fines de 1987, el número de tasas arancelarias se redujo de 16 a 5 niveles, que iban desde la exención hasta la del 20 por ciento como tasa máxima. Asimismo, la tasa promedio *ad valorem* de protección arancelaria descendió del 16.4 en 1982 al 11.5 por ciento para el primer semestre de 1994. Finalmente, la disminución de las restricciones cuantitativas al comercio exterior se tradujo en la práctica desaparición de los permisos previos de importación con menos del 6 por ciento de fracciones arancelarias sujetas a control de un total aproximado de 8 mil, concluyendo de esta manera la parte sustancial del programa de apertura a la importación<sup>50</sup>. El esquema de apertura se complementó con otras me-

48 A la IE se le consideró como un elemento de "gran potencial para desempeñar un papel complementario, tanto en términos de equilibrios macroeconómicos, como en eficiencia en la signación de recursos", P. Aspe (1993), p.144. En congruencia con lo anterior, "los dos elementos más importantes de desregulación estuvieron relacionados con el comercio y la inversión extranjera. El proceso de reforma microeconómica (planteado) se (apoyaba) en una serie detallada de desregulación de sectores productivos con el objetivo de mejorar el nivel competitivo de la economía en el mercado mundial", Aspe (1993), pp. 146-147.

49 Para una presentación más detenida puede consultarse, entre otros, a A. Sánchez (1993).

50 En síntesis, "en 1994, sólo 5.8 por ciento de las fracciones arancelarias quedaban

didadas que, como la desregulación a la IE, se presentaron durante el periodo<sup>51</sup>.

Sin embargo, en la práctica, el esquema de apertura se tradujo, antes que en la modernización productiva doméstica, en la desprotección de la débil industria nacional ante su exposición a la competencia externa. Las carencias productivas del país no dejaron de manifestarse en la generación y desarrollo de los déficit comerciales con el exterior. Bajo estas condiciones, la premisa de que la liberalización fomentaría la modernización productiva que llevara a relaciones comerciales favorables con el exterior sería ampliamente cuestionada.

La orientación monetaria del periodo mucho tuvo que ver en este último aspecto. En contraste con el periodo anterior, y con base en el propósito central de abatir inflación, entre 1988 y 1994, el gobierno condujo a la política cambiaria por el camino de la sobrevaluación de nuestra moneda terminando por repercutir adversamente en el intercambio del país con el exterior.

---

sujetas a permisos previos y el nivel promedio ponderado de protección tarifaria no excedía de 12 por ciento, muy por debajo de las normas de acceso al GATT", D. Ibarra (1996), p. 64. Véase también a M.A. Rivera (1993).

- 51 Hasta abril de 1989, el máximo de IE para cualquier empresa en áreas no reservadas para el Estado o para mexicanos, era del 49 por ciento. A partir de mayo del mismo año, el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera estableció que en más del 80 por ciento de las actividades económicas se permitía hasta 100 por ciento de IE. Bajo el régimen automático se indicaba que para establecer o ampliar una empresa no se requería autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), salvo el acatamiento de condiciones de fácil cumplimiento, como por ejemplo: techo máximo de la inversión, localización, origen de los recursos, balanza comercial, ecología, etcétera.

Entre las alternativas de análisis, un método de cálculo para la subvaluación o sobrevaluación del peso fue presentado en el capítulo anterior para el lapso 1983-1987. El cuadro 21 presenta ahora la información para el periodo 1988-1996 con las mismas consideraciones, intentando homogenizar la interpretación entre ambas etapas.

Como la inflación en México siguió superando a la inflación en Estados Unidos, el coeficiente de los índices de precios entre ambos países pasó de 62.5 en 1987 a 234.8 en 1996, indicando la caída de la capacidad de compra del peso ante el dólar.

Sin embargo, a diferencia del periodo anterior, la caída en la capacidad de compra del peso no se contrarrestó con una depreciación significativa del TC nominal. Esta fue la variante más importante de la conducción económica durante esos años. Entre 1988 y diciembre de 1994, la depreciación del peso ante el dólar fue de sólo 48.9 por ciento; es decir, una devaluación promedio anual (7 por ciento) inferior a la brecha inflacionaria entre México y Estados Unidos<sup>52</sup>.

Al no crearse un mecanismo que compensara la brecha inflacionaria entre estos dos países, se generó la sobrevaluación de nuestra moneda.

52 Para el bienio 1995-1996, aunque el coeficiente de precios continuó subiendo, éste se contrarrestó con las devaluaciones del peso que influyeron de manera diferente en el comportamiento de otros indicadores de la actividad económica. Sobre esto volveremos posteriormente.

**CUADRO 21**

**Relación de la paridad peso-dólar y la diferencia inflacionaria  
México-Estados Unidos**

(1978=100)

Año	IPC (a) México	IPC (a) E.U.	Coficiente México/ E.U. (b)	TC libre Nominal (\$) (c)	TC libre Ajustado (\$)	Sobrevaluación o subvaluación
1988	16147.3	178.0	90.72	2.2950	2.0593	-10.3
1989	19327.9	186.1	103.86	2.6795	2.3576	-12.0
1990	25112.7	197.6	127.09	2.9419	2.8849	-1.9
1991	29832.5	204.0	146.24	3.0737	3.3196	8.0
1992	33393.9	209.8	159.17	3.1174	3.6132	15.9
1993	36068.5	215.3	167.53	3.1904	3.8029	19.2
1994	38629.4	221.1	174.71	5.0000	3.9659	-20.7
1995	58716.7	227.5	258.10	7.6900	5.8586	-23.8
1996	74981.2	234.8	319.34	7.8600	7.2490	-7.8

(a) Índice de precios al consumidor

(b) coeficiente que iguala la diferencia inflacionaria entre México y Estados Unidos

(c) al 31 de diciembre de cada año

Fuente: estimaciones propias con base en banco de México (varios años); *Indicadores económicos: Inverlat (1977), Guía ejecutiva. Análisis bursátil y económico.*

El nivel de subvaluación apuntado para 1987 (36.3 por ciento) disminuyó hasta desaparecer en 1991 y transformarse en una sobrevaluación creciente que llegó, aproximadamente, al 25 por ciento en noviembre de 1994<sup>53</sup>. A partir de ahí, la fuerte devaluación del peso iniciada en diciem-

53 En el capítulo III indicamos la posibilidad de utilizar otros métodos de cálculo para el punto referido. J. Castaingts (1994), por ejemplo, acepta el método aquí desarrollado aunque agrega, sintéticamente, que sería recomendable tener presente que el Banco de México hace un ajuste anual hacia la baja de la tasa de inflación en nuestro país de aproximadamente 1 por ciento. Habría que retomar este elemento para acercarse más a la capacidad adquisitiva real de nuestra moneda. En tal sentido, un



bre del mismo año propició el retorno, aunque decreciente, de la subvaluación del peso (aproximadamente 8 por ciento en 1996).

La orientación monetaria hasta 1994, se convirtió así en punto de referencia para varios resultados de la actividad económica de aquellos años. El énfasis en la estrategia de la liberalización con sobrevaluación fueron dos condicionantes importantes de una política económica dirigida principalmente a los propósitos del cambio estructural y del control de la inflación. Presentamos ahora algunos de sus resultados.

#### **4.2 Evolución de algunos indicadores económicos internos**

En contraste con los años anteriores, el carácter de la política económica facilitó la reducción de las tasas nominales de interés internas. Entre 1988 y 1994 su reducción promedio anual fue del 23 por ciento (ver cuadro 22), sin traducirse en la reactivación interna.

La política fiscal, por su parte, también fue influida por las modalidades monetarias y crediticias. Entre otros resultados, la práctica fijación del TC y el descenso de las tasas de interés auxiliaron para cumplir con el saneamiento fiscal anunciado.

---

cálculo que incorporara esta sugerencia indicaría que el peso llegó a un nivel de sobrevaluación del 35 por ciento para 1994, también en términos aproximados, reforzando y no rechazando los resultados obtenidos en nuestro cálculo.

El déficit financiero con respecto al PIB descendió del 16 por ciento en 1987 hasta convertirse en superávit entre 1991 y 1994, uniéndose al superávit primario en relación con el PIB logrado desde 1983<sup>54</sup>, y difundiendo como uno de los objetivos oficiales pretendidos y alcanzados por la política de Pactos.

## CUADRO 22

### Indicadores económicos seleccionados

(tasas de variación anual)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Precios y producción</b>									
INPC	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7
PIB	1.2	3.3	4.4	3.6	2.8	0.4	3.5	-6.9	4.5
Inversión (1)	5.5	5.8	13.1	11.0	10.8	-2.5	8.4	-29.0	13.7 (2)
Inversión/PIB	19.3	18.2	18.6	19.5	20.8	20.4	20.7	14.6	15.4 (2)
<b>Monetarios y financieros</b>									
TC libre (3)	3.2	16.8	9.8	4.5	1.4	2.3	56.7	31.3	2.2
(fin periodo)									
Tasa de interés (4)	-27.9	-34.9	-22.8	-44.5	-18.7	-4.5	-6.0	243.3	-35.1
Nominal pasiva (5)	69.1	45.0	34.8	19.3	15.7	15.0	14.1	48.4	31.4
(Cetes a 28 días)									
Déficit financiero/PIB	12.5	5.6	3.9	-2.0	-3.4	-0.7	0.1	0.0	nd

(1) se refiere a la formación bruta de capital fijo

(2) al tercer trimestre

(3) al 31 de diciembre de cada año

(4) Tasa nominal promedio anual

Fuente: elaborado con base en Banco de México, *Indicadores económicos*, FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, SHCP, *Cuenta de la Hacienda Pública Federal*

- 54 No sólo la caída de las tasas de interés internas auxilió en el aspecto fiscal. Desde 1983, por ejemplo, la restructuración de la deuda externa, junto con los recursos extraordinarios recibidos por el Estado vía reformas tributarias y la venta de empresas de su propiedad, fueron también factores destacados en el logro de los superávits fiscales.

Las conducciones monetaria y fiscal influyeron, a su vez, en el comportamiento de otros indicadores de la economía. Conforme a los objetivos del trabajo, hacemos su presentación en dos etapas: de 1988 a 1990 y de 1991 a 1994; para después presentar comentarios adicionales al bienio 1995-1996.

Con niveles inferiores de devaluación, tasas de interés y déficit público, la inflación se contrajo visiblemente: de su nivel histórico del 159.2 por ciento en 1987 llegó a sólo 7.1 por ciento en 1994. Fue otro de los objetivos logrados y difundidos por la política de Pactos.

Sin embargo, la orientación de la política incidió de manera adversa en otros indicadores (ver cuadro 22 nuevamente). Por una parte, la inversión cayó también desde 1991 hasta tener un movimiento negativo en 1993. Los movimientos de la inversión y del producto fueron de la mano. En particular, a pesar del crecimiento del PIB que pasó del 1.2 por ciento al 4.4 por ciento entre 1988 y 1990; coincidiendo con la sobrevaluación desde 1991, los ritmos de crecimiento del producto se desaceleraron mostrando su etapa recesiva que llegó hasta 1993, con un avance de sólo 0.4 por ciento. Por varias razones, el año de 1994 tuvo interpretaciones diversas en cuanto al aparente reinicio en la dinámica de la inversión y del producto, pero sin que esto se manifestara en el mejoramiento de la actividad productiva interna. La severa caída del PIB en 1995 (casi 7 por ciento) es una muestra, aunque importante, de lo señalado.

En condiciones de gran especulación monetaria, las tasas de interés continuaron siendo altas como para motivar a la inversión orientada a la producción. La actividad productiva del país se desarrolló entonces en un ambiente deprimido durante la segunda etapa presionando, adicionalmente, sobre la eficiencia y la competitividad de la economía<sup>55</sup>. Volveremos sobre este punto.

En otras palabras, el abatimiento de la inflación se gestó al lado de los movimientos inciertos del producto y de la inversión, manifestando los obstáculos que la política económica proyectó al aparato productivo interno. La combinación de inflación a la baja con recesión productiva fue otro de los resultados de la lógica incorporada a la política de Pactos. Resultado que, por cierto y a diferencia de los anteriormente señalados, fue poco difundido.

### **4.3 La conducción económica y el sector externo**

Con los antecedentes de la crisis de 1982 y del ajuste productivo de 1983-1987, la política comercial, definida principalmente por la apertura y la sobrevaluación, repercutió en la actividad productiva interna hasta proyectarse en las esferas comercial y financiera de México con el exterior.

*"La competencia de los productores del exterior representaba un reto formidable con el proceso de apertura. El lograr productividad y calidad (es decir, competitividad) además en forma acelerada se convertía en condición de supervivencia.... en virtud de que el sector externo, por diferentes causas, podría provocar mayor dinamismo de las importaciones respecto a las exportaciones causando déficit comerciales y de cuenta corriente" (Souza; 1993).*

55 Un trabajo más orientado en este aspecto es el de E. Loria (1995).

Este propósito se cumplió en gran medida. Con la aplicación del programa de estabilización se redujo la inflación gracias, principalmente, al control del TC (ancla antiinflacionaria del periodo) y a la contención de factores inerciales como, por ejemplo, las políticas monetaria y fiscal<sup>56</sup>. Sin embargo, junto a los éxitos difundidos de la conducción en inflación y finanzas públicas, no se tuvo el complemento del crecimiento económico.

En la estrategia oficial, la liberalización comercial y la sobrevaluación fueron factores que limitaron el acceso a otros objetivos, como los del crecimiento y el equilibrio externo por ejemplo. Al inducirse una alta propensión a importar, los déficit comerciales se relacionaron con menores tasas del PIB (Loria; 1995: 54).

En este escenario, los déficit externos trajeron a colación, una vez más, la vieja característica estructural de la producción interna: el predominio de las importaciones sobre la producción nacional y sus exportaciones, sobre todo en etapas de crecimiento<sup>57</sup>.

La mayor apertura pretendió modernizar y hacer competitiva a la economía con la asistencia de la IE que fomentara exportación y resolviera las necesidades de importación, promoviendo así fuentes propias de financiamiento. La continuidad del cambio estructural, encabezado por las

56 Independientemente, desde luego, de la política salarial que, aunque su análisis no se integra en el trabajo, no podemos dejar de señalar así sea puntualmente en este espacio que su conducción agrandó la pérdida de su nivel real o capacidad adquisitiva.

57 La tendencia a los desequilibrios macroeconómicos en el periodo pueden apreciarse en varios análisis realizados. Uno de ellos es el de A. Guillén (1991), en particular pp. 15 y 16.

manufacturas en las exportaciones del país sería, en esta perspectiva, un elemento clave en lo último apuntado.

Desafortunadamente, los resultados de la economía nacional no lograron los propósitos planteados. Nos parece pertinente, por tanto, alguna aclaración al respecto.

En condiciones de liberalización, sobrevaluación y altas tasas de interés se afectó a la inversión y, con ella, a la incorporación de insumos intermedios y a los encadenamientos productivos del sector industrial (Dussel; 1995a: 463). Con fuertes carencias estructurales y sin una política industrial definida, la capacidad de exportación se rezagó al avanzar el periodo conduciendo al sesgo importador de la economía (ver cuadro 23). Entre 1988 y 1994, las exportaciones crecieron 68 por ciento (de 20 mil 565 a 34 mil 613 mdd) con una tpcp del 9.2 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron en 212 por ciento (de 18 mil 898 a 58 mil 900 mdd) con una tpcp del 21.3 por ciento. Los déficits aparecieron pronto en el periodo (1989) y se profundizaron desde 1991. Sólo entre 1992 y 1994 el desequilibrio comercial promedió más de 21 mil mdd anuales<sup>58</sup>.

Como resultado preocupante de la política seguida, en la fase de mayor apertura y sobrevaluación (1991-1994), la tpcp de las importaciones (17.7 por ciento) casi triplicó a la de las exportaciones (6.6 por ciento), las que por cierto desasaceleraron su crecimiento<sup>59</sup>.

- 58 En la estructura de las importaciones sobresalió el comportamiento de los bienes de consumo. Del 6.3 por ciento en 1987, su participación se alzó al 16.1 por ciento en 1994; ejemplificando que, de acuerdo con lo apuntado, la economía se expuso al exterior más como compradora que como vendedora en todo tipo de bienes.
- 59 En este aspecto, cabe apuntar que el saldo comercial negativo, al ser un reflejo del desplazo de la producción interna por la externa, generalmente termina por influir

## CUADRO 23

Indicadores seleccionados del sector externo

(miles de millones de dólares)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 (p)
<b>Exportaciones</b>	20.6	22.8	27.0	26.9	27.5	30.0	34.6	48.4	59.1
Petroleras	6.7	7.9	10.1	8.2	8.3	7.4	7.4	8.4	11.7
No petroleras	13.9	14.9	16.9	18.7	19.2	22.6	27.2	40.0	47.4
Agropecuarias	1.7	1.7	2.2	2.4	2.1	2.5	2.7	4.0	3.6
Extractivas	0.7	0.6	0.6	0.5	0.4	0.3	0.4	0.5	0.4
Manufacturas	11.5	12.6	14.1	15.8	16.7	19.8	24.1	35.5	43.4
<b>Importaciones (fob)</b>	18.9	25.4	31.1	38.2	48.2	48.9	58.9	46.3	59.0
B. de consumo	1.9	3.5	5.1	5.8	7.7	7.8	9.5	5.4	6.7
B. intermedios	13.0	17.2	19.2	23.8	28.9	30.0	36.1	32.2	41.4
B. de capital	4.0	4.7	6.8	8.6	11.6	11.1	13.3	8.7	10.9
<b>Balanza Comercial (1)</b>	1.7	-2.6	-4.1	-11.3	-20.7	-18.9	-24.3	2.1	0.1
Sobrevaluación	-10.3	-12.0	-1.9	8.0	15.9	19.2	-20.7	-23.8	-7.8
o subvaluación TC (%) (2)									

(p) cifras preliminares

(1) no incluye maquiladoras

(2) porcentaje calculado al final de cada año con base en el año de 1978

Fuente: elaborado con base en Banco de México (varios años); *Indicadores Económicos*

Aunque la conducción intensificó la inserción de la economía a los flujos del comercio mundial, esto se debió a la mayor propensión a importar y no a la modernización-productiva interna. Entre 1990 y 1994, el valor total intercambiado por la economía (exportaciones+importaciones) creció 60 por ciento (de 58 mil a 93 mil 500 mdd). Las importaciones absorbieron más del 60 por ciento del intercambio.

---

en desajustes macroeconómicos que se convierten en fuertes dificultades para la conducción económica.

Estos resultados explicaban el déficit comercial del país desde un ángulo diferente al planteado oficialmente: los requerimientos del cambio estructural encabezados por las manufacturas fueron superiores a la capacidad de exportación de la economía diluyéndose, por tanto, las posibilidades de autofinanciamiento<sup>60</sup>.

La modernización productiva que mejorara las condiciones macroeconómicas no se presentó, y la liberalización no llevó a las ventajas competitivas pretendidas (Huerta; 1995: 43). El proceso de importación no se relacionó con las exigencias de la integración productiva llevando a los desequilibrios comerciales externos y, con ellos, a la incapacidad de su financiamiento interno.

#### **4.4 Restricciones a la conducción económica**

La política económica del periodo 1988-1994 logró abatir inflación y déficit fiscal, continuar con los procesos de privatización y de apertura, estabilizar el TC y proseguir con el llamado cambio estructural. Sin embargo, los límites y problemas a la conducción también surgieron. Entre ellos estuvieron la desaceleración de la inversión y del producto, la sobrevaluación del peso, la menor dinámica de la exportación y el déficit comercial foráneo que, por el objetivo inamovible de privilegiar el control de la inflación a pesar de los costos reportados, forzaron a la búsqueda de nuevos mecanismos de financiamiento para los desequilibrios.

60 Sobre las características del cambio estructural volvemos más adelante en el capítulo, cuando se presenten algunas de las repercusiones de la conducción económica sobre el SM. De acuerdo a la estructura del trabajo, esto será la continuación del análisis iniciado en el capítulo anterior que, como se indicó, se apoyó en trabajos de autores como R. Buitelaar y R. Padilla (1996), J. Casar (1993), E. Dussel (1995b), J. Máttar y C. Schattan (1988), J. Ros (1987) y C. Ruiz (1995), entre otros.



Al descartarse la decisión de la variación cambiaria (devaluación), la búsqueda del financiamiento exigido se orientó al exterior con la modalidad de una mayor entrada de IE a la economía. La política de Pactos estableció las condiciones propicias a la entrada de este recurso para compensar los desequilibrios de la economía, sin requerir el uso de reservas internacionales<sup>61</sup>. Vale la pena expresar aquí nuestro punto de vista en los términos siguientes.

Suponemos, en principio, que la tendencia al desequilibrio comercial de la economía mexicana tiene más de una causa por ser de carácter estructural y no sólo coyuntural<sup>62</sup>. Suponemos también, no obstante, que entre 1988 y 1994 la política comercial (con apertura y sobrevaluación) y la indefinición de una política industrial interna aceleraron la reaparición primero y la magnitud después de los saldos negativos en las relaciones comerciales del país con el exterior.

Ante el problema estructural interno, asumimos que la tendencia recurrente al desajuste comercial externo, sobre todo en etapas de crecimiento, obliga, también de manera recurrente como se intentó explicar en el capítulo II para el modelo de SI, a la búsqueda de fuentes foráneas para su financiamiento.

En nuestra opinión, algo similar sucedió entre 1987 y 1994. Por un lado, la orientación productiva incidió en mayor importación y en los déficit comerciales. Mientras que, por otro lado, el arribo de IE se presentó en

61 Según información del Banco de México, a pesar de los altos déficit comerciales de la segunda parte del periodo, las reservas internacionales de la economía alcanzaron para febrero de 1994, aproximadamente, los 30 mil mdd.

62 Véase, por ejemplo, a J. Castaings (1995), pp. 309-312.

los volúmenes necesarios para solventarlos, posibilitando la decisión de no devaluar. En este marco, esquemático si se quiere, fue como se generó un mecanismo engañoso de compensación a los desequilibrios de la conducción referida.

No es propósito de este espacio ahondar en este aspecto. Señalemos sólo algunos de sus rasgos especulativos.

En páginas anteriores expusimos ciertos elementos del proceso acelerado de la desregulación interna para este tipo de inversión que se completó con la apertura de la economía. Dos elementos habría que agregar ahora.

El primero se refiere a la restricción que las tasas de interés representaron para la inversión y para las condiciones de crédito en México (ver cuadro 24). Para 1994, el nivel de la tasa de interés activa (26.8 por ciento) casi duplicó al de la pasiva (14.1 por ciento) mostrando el alto índice de intermediación financiera en el país. El segundo elemento se refiere a la ampliación de la especulación por la vía del atractivo de las tasas de interés domésticas. Su nivel fue muy superior a las de Estados Unidos, convirtiéndose en una causa de la recepción creciente de IE en nuestro país.

Con ambos elementos, tasas de interés y especulación, no parece difícil entender por qué parte importante de la llegada creciente de estos recursos se canalizó a la inversión indirecta relacionada con el bajo riesgo y el poco compromiso con el país receptor; contradiciendo, al mismo tiempo, las esperanzas oficiales de un tipo de financiamiento que se tradujera en extensiones y mejoras reales del aparato productivo del país<sup>63</sup>.

63 Un análisis detenido se presenta en J.P. Arroyo y F. Noriega (1995). En complemento

## CUADRO 24

### Tasa de interés en México y Estados Unidos

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1 Cetes 28 Días (promedio anual)	69.1	45.0	34.8	19.3	15.7	15.0	14.1
2 Tasa interés activa en crédito a 30 días (promedio anual)	82.3	56.3	49.6	37.3	28.8	27.4	26.8p
3 Índice intermediación financiera (2-1)	13.2	11.3	14.8	18.0	13.1	12.4	12.7
4 Tasa interés en E.U. (CEDES a 1 mes)	9.3	9.1	8.2	5.8	3.5	2.9	2.3p

(p) datos preliminares

Fuente: Banco de México (varios números), *Indicadores Económicos*; A. Huerta (1992) p. 37

Las altas tasas internas de interés atrajeron IE, pero también mostraron la ineficiencia del sistema financiero y agudizaron la baja orientación a invertir observada desde 1982 (Dussel; 1995a: 462). El coeficiente de inversión en relación con el PIB varió poco sin rebasar al 20 por ciento en el periodo (ver cuadro 22), representando una fuente potencial de preocupación: gran parte de este capital que llegó como inversión en cartera resultó ser, además de especulativo, sensible a los cambios de política económica. Mencionemos dos puntos al respecto.

---

a los autores aquí citados, podríamos señalar que, junto con la combinación de sobrevaluación y apertura que afectó a la competitividad productiva, la caída del mercado interno y las altas tasas de interés fueron otros factores que obstaculizaron el paso de la especulación a la inversión productiva.

Uno. el dinámico crecimiento registrado por la IE: entre 1988 y 1993, multiplicó su valor por 13 (de 2 mil 595 a 33 mil 308 mdd, -ver cuadro 25-). Posteriormente, la desconfianza y la devaluación redujeron el monto de IE, recuperándose para 1996 ante la "estabilidad macroeconómica mostrada por el país".

Dos. y más importante para el trabajo, la diversificación primero y la concentración después de la IE hacia el término del periodo. Baste, en este sentido, presentar los datos siguientes: hasta 1988 sólo llegó al país IED (es decir, la que se relaciona con el establecimiento industrial); hasta 1990 no se registraba aún entrada de IE al mercado de dinero, pero a partir de 1991 con la no modificación de la política económica interna, la inversión foránea se ubicó, cada vez más, en cartera y, dentro de ésta, en el mercado de dinero. Los mercados accionario y de dinero destacaron en la estructura de la IE en México por convertirse en importantes receptores de la llamada IE indirecta (es decir, la que poca o nula relación tiene con la producción). La ruptura entre los sectores financiero y productivo se presentó cuando el primero no representó una base real de financiamiento para el segundo.

Para 1993, año previo a la manifestación abierta de la crisis del modelo diseñado, del total de IE que entró (33 mil 308 mdd) sólo 13.2 por ciento (4 mil 389 mdd) fue IED, el restante 86.8 por ciento (28 mil 919 mdd) fue indirecta. Dentro de ésta, más del 60 por ciento (18 mil 202 mdd) llegó al mercado de dinero, resaltando no sólo la tendencia de los inversionistas extranjeros a la inversión de corto plazo, de fácil ganancia y especulativa; sino también los principales mecanismos de financiamiento a los desequilibrios externos de la economía (ver cuadro 25). Para 1996, la situación no cambió mucho. A pesar del retorno importante de IE, sólo 35 por ciento fue directa y casi 80 por ciento de la indirecta se fue al mercado de dinero.

**CUADRO 25**

Composición de la inversión extranjera registrada en balanza de pagos  
(millones de dólares)

Concepto	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
Inversión extranjera total	2,595	4,628	17,505	22,404	33,308	19,159	58	21,688
Directa	2,595	2,633	4,762	4,393	4,389	10,973	9,773	7,534
De cartera	-	1,995	12,743	18,011	28,919	8,186	(9,715)	14,154
Mercado accionario	-	1,995	6,332	4,783	10,717	4,088	519	2,995
Mercado de dinero	-	-	6,411	13,228	18,202	4,098	(10,234)	11,159
Valores moneda nacional	-	-	3,396	8,117	7,405	(2,225)	(13,860)	908
Valores moneda extranjera	-	-	3,015	5,111	10,797	6,323	3,626	10,251

p: cifras preliminares hasta el tercer trimestre

Fuente: elaborado con base en Banco de México (varios años), *Indicadores Económicos*

En conclusión, el esquema de apertura y la desregulación que pugnó por la modernización productiva interna con la cooperación de la IE no cristalizó. Las expectativas de altos premios financieros atrajeron IE pero no IED, por lo menos, en los montos y en la dirección proyectados provocando, entre otros, dos efectos encontrados. Por un lado, removió la restricción de flujos de capital del periodo 1983-1987. Pero, por otro lado, por su orientación especulativa, no recuperó finalmente producción en el periodo de estabilización (1988-1994). Era de suponer que en un escenario como éste, la prolongación de los desajustes externos provocara que la IE no llegara con los volúmenes exigidos.

*"La desmesurada proporción de inversión en cartera se constituyó (entonces) en una de las principales fuentes de incertidumbre" (Dussel; 1995a).*

Varios de los efectos en el SM proyectado para comandar el cambio estructural del país, fueron muestra de buena parte de lo hasta aquí apuntado.

#### **4.5 La pérdida en el grado de integración del sector manufacturero**

El énfasis en la exportación manufacturera se convirtió en uno de los objetivos del comercio exterior de México. No obstante, el SM presentó déficit en sus relaciones comerciales con el exterior.

Un método de análisis, importante para nuestros propósitos, consiste en pasar del valor bruto al valor neto (o contenido nacional) de las exportaciones realizadas.

Con el fin de medir de manera más adecuada la contribución de las exportaciones manufactureras en la generación neta de divisas, es necesario descontar el valor de las importaciones de insumos utilizados en su producción. La diferencia entre el valor bruto de las exportaciones y el valor de los insumos importados incorporados a ellas se conoce como Grado de Integración Nacional (GIN); y cuantifica, por tanto, la entrada neta (real) de divisas que las exportaciones del SM ofrecen al conjunto de la economía. Así, a menor GIN mayor será la desintegración de la estructura productiva<sup>64</sup>.

64 Parte de lo ahora expuesto fue sugerido por el trabajo de H. Vázquez (1995). El cálculo de la importación de insumos se hizo con información del Banco de México, en virtud de no existir estadísticas oficiales. De acuerdo con el autor, el resultado permite una aproximación al valor de la entrada neta de divisas al país, provocada por la exportación de manufacturas.

En México, la caída del GIN en la producción fue una consecuencia adicional de la forma en que se realizó la liberalización comercial, que afectó al funcionamiento de la economía. Por ejemplo, el rezago de las exportaciones ante las importaciones no permitió impulsar al crecimiento a través de la demanda de insumos y bienes de capital producidos en el país.

De acuerdo con la estadística del cuadro 26, conforme aumentó la importación de la industria de manufacturas por las causas señaladas, se redujo constantemente su GIN y, con él, el valor neto (flujo real de divisas) de sus exportaciones.

### CUADRO 26

Valor neto de las exportaciones manufactureras (1)

(millones de dólares)

Año	Valor Bruto	Insumos importados	Valor neto	GIN (2)
1983	4,583	394	4,189	91.4%
1990	13,955	5,383	8,572	61.4%
1991	15,769	6,970	8,799	55.8%
1992	16,740	9,503	7,237	43.2%
1993	19,832	11,474	8,358	42.1%
1994	24,133	14,721	9,412	39.0%

(1) no incluye maquiladoras

(2) Grado de Integración Nacional

Fuente: tomado de H. Vázquez (1995)

Para 1983, las exportaciones de manufacturas tenían un GIN superior al 90 por ciento, indicando que la industria requirió menos del 10 por ciento de insumos importados para lograr su producción de exportación. Ya con liberalización y sobrevaluación, la incorporación de insumos importados subió afectando tanto al valor neto de las ventas al exterior como al GIN de la industria que en 1994 fue de sólo 39 por ciento.

Es decir, el valor bruto de las exportaciones creció, pero el requerimiento de importación lo hizo en mayor proporción reduciendo el valor neto de lo exportado. Para 1990-1994, el valor bruto de la industria aumentó 1.7 veces (de 13 mil 955 a 24 mil 133 mdd), con una tcapa del 14.9 por ciento y un incremento total del 92.9 por ciento; mientras que los insumos importados por la industria aumentaron 2.7 veces (de 5 mil 383 a 14 mil 721 mdd), con una tcapa del 28.7 por ciento y un incremento total del 173.5 por ciento.

Dos resultados se presentaron con la tendencia del valor exportado por la industria en el periodo: el alza del valor de las exportaciones brutas (72.9 por ciento); y el modesto crecimiento de su valor neto (9.8 por ciento). La falta de integración de la producción de insumos domésticos (menor GIN) amplió, finalmente, el cuestionamiento del papel desempeñado por las exportaciones del SM en el modelo oficial que pretendió la industrialización orientada a la exportación.

#### **4.6 Efectos colaterales de las políticas de estabilización sobre la producción y el comercio exterior del sector manufacturero**

Presentemos ahora algunos resultados del SM que nos permitan continuar con el análisis iniciado en el capítulo anterior.



El cuadro 27 permite observar algunas tendencias que consideramos importantes del SM en México para el periodo 1988-1996. A pesar de la liberalización, o tal vez debido a ella y a los elementos que la han acompañado, a partir de 1992 la tcap del PIB manufacturero se rezagó con respecto al del país. Esta ha sido una razón de que su participación en el PIB nacional siga siendo modesta (22.5 por ciento como promedio anual).

### CUADRO 27

Indicadores seleccionados del sector manufacturero (1)

Concepto	1988	1990	1992	1993	1994	1995	1996p
PIB nacional tca	1.4	4.4	2.6	0.4	3.5	-6.9	4.5
PIB tca	3.2	6.1	2.3	-0.8	3.1	-6.6	10.7
PIB partic. nacional	21.7	22.8	22.8	22.5	22.5	22.6	19.6
<b>Exportaciones</b>							
Tca	13.7	13.2	5.1	18.2	20.0	46.5	21.1
Participación nacional	61.0	56.1	64.0	69.1	69.7	73.2	74.7
<b>Importaciones</b>							
Tca	42.9	25.5	25.0	2.9	11.4	-20.8	21.1
Participación nacional	90.1	92.6	83.5	94.3	93.1	92.3	89.8
Balanza comercial nacional (2)	1,667	-4,140	-20,877	-18,890	-24,267	2,164	82
Balanza comercial (2)	-6,669	-1,554	-29,587	-27,757	-29,153	-6,395	-7,837
Incidencia en balanza comercial nacional (%)	4.0	3.8	1.4	1.5	1.2	2.9	95.6

(p) cifras preliminares

(1) no incluye maquiladoras

(2) millones de dólares

**Fuente:** elaboración con base en Banco de México (varios años) *Indicadores Económicos*; INEGI (varios números), *Sistema de Cuentas Nacionales*

En adición a lo anterior, la modalidad de la inserción del SM al comercio mundial aunque se transformó en relación al periodo anterior, no evitó

los déficit del sector los que, a su vez, han influido de manera significativa en la balanza comercial nacional.

El peso del SM continuó siendo más determinante en las importaciones (98 por ciento en promedio) que en las exportaciones (62 por ciento en promedio) del país.

Por ello, para 1988-1994, se generó un desequilibrio comercial del sector que superó al nacional y, entre 1995 y 1996, con todo y los efectos de la devaluación, el déficit del SM continuó a pesar del superávit nacional (ver cuadro 28).

Entre 1988 y 1996, el déficit comercial acumulado del SM (155 mil 77 mdd) duplicó al nacional (77 mil 987 mdd). Asimismo, el déficit comercial del sector representó al 14 por ciento de su PIB en 1988 y subió hasta llegar al 60 por ciento en 1994; para 1995-1996 (devaluación en medio) bajó al 12 por ciento aunque con una dinámica menor en el último año.

#### **4.7 La importación como elemento sobresaliente del carácter de la industrialización inducida**

La liberalización fue un elemento crucial de la estrategia para la exportación. Sin embargo, en el propio escenario de la liberalización, el cambio estructural experimentado al interior de la industria modificó el objetivo anterior, y dirigió a la economía a una industrialización sustentada en la importación, ubicándose como la causa esencial de la crisis de 1994 (Dussel: 1995-1996: 29). La distorsión exportadora precipitó la importación sin traducirse en el fundamento de apoyo productivo como eran las expectativas (Flores: 1996c).

**CUADRO 28**

**Comercio exterior del sector manufacturero (1)**

(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Importaciones/Exportaciones	PIB	(Exp-Imp)/PIB
1988	12,347	19,016	-6,669	1.5	46,839	-0.1424
1989	13,204	24,304	-11,100	1.8	50,582	-0.2194
1990	14,951	30,505	-15,554	2.0	55,633	-0.2796
1991	16,641	37,666	-21,025	2.3	64,030	-0.3284
1992	17,488	47,075	-29,587	2.7	68,043	-0.4348
1993	20,672	48,429	-27,757	2.3	70,093	-0.3960
1994	24,806	53,959	-29,153	2.2	49,002	-0.5949
1995	36,333	42,728	-6,395	1.2	45,601	-0.1402
1996n	40,080	47,917	-7,837	1.2	63,552	-0.1233

(1) no incluye maquiladoras

(n) información a noviembre

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios números), Sistema de Cuentas Nacionales; incorporados en los anexos 4, 5 y 6

El peso de las exportaciones industriales en relación al PIB del sector varió poco hasta 1994 (27 por ciento promedio anual), sólo que el de las importaciones tuvo una influencia mucho mayor (58 por ciento promedio anual).

Para 1995, las primeras duplicaron su participación pero para 1996 su ascenso fue poco significativo (de 65.4 a 67.5 por ciento). Las importaciones continuaron su ascenso hasta absorber 81 por ciento del valor del PIB (ver cuadro 29).

## CUADRO 29

### Comercio exterior del sector manufacturero (1)

(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	PIB	Exp/PIB	Imp/PIB
1988	12,347	19,016	46,839	26.36	40.60
1989	13,204	24,304	50,582	26.10	48.05
1990	14,951	30,505	55,633	26.87	54.83
1991	16,841	37,666	64,030	25.99	58.83
1992	17,488	47,075	68,043	25.70	69.18
1993	20,672	48,429	70,093	29.49	69.09
1994	24,806	53,959	82,372	30.11	65.51
1995	36,333	42,728	55,550	65.41	76.92
1996 n	40,080	47,917	59,348	67.53	80.74
Promedio	21,836	39,067	61,388	35.95	62.64

(1) no incluye maquiladoras

(n) información a noviembre

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios números), *Sistema de Cuentas Nacionales*

Como en el capítulo pasado, intentamos presentar algunas causas del comportamiento heterogéneo del SM a nivel de sus ramas.

El cuadro 30 resume el trabajo directo que se realizó con la información disponible de las 49 ramas del SM y que se presenta en los anexos 4, 5 y 6, con el propósito de determinar la relación comercial entre 1988 y 1993, conforme a la metodología empleada. Desafortunadamente, la falta de información a nivel de rama del Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI no permitió incluir el lapso 1995-1996, como era la intención. No obstante, la información disponible permite analizar las tendencias del sector y de sus ramas, sin suponer cambios que pudieran haber modificado sustancialmente los resultados posteriores del sector. De cualquier manera,

la estadística que se incorpora adelante intenta subsanar en parte la carencia de información.

### CUADRO 30

Comercio exterior del sector manufacturero según la relación comercial de sus ramas

(1988-1993)

Relación comercial	N° de ramas	Participación (%)			
		PIB	Exportaciones	Importaciones	Déficit comercial
1 Intraindustrial	21	41.8	54.7	46.5	39.5
2 Interindustrial exportadora	4	9.6	23.3	1.3	-17.5
3 Interindustrial importadora	16	36.5	20.4	51.3	77.6
4 Poco significativo	8	12.1	1.6	0.9	0.4
Sector manufacturero		100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios números), *Sistema de Cuentas Nacionales*, incorporadas en los anexos 4, 5 y 6

Las tendencias del intercambio intraindustrial mostradas en el periodo pasado continuaron en el siguiente. Entre 1988 y 1993, el número de ramas con relación intraindustrial subió de 9 a 21. Como se puede observar, al interior del SM, la participación de estas 21 ramas en el producto casi se duplicó al pasar del 21.8 al 41.8 por ciento, acaparando la mitad del intercambio externo del sector.

La estructura de las relaciones comerciales del sector también cambió de manera evidente. La intraindustrial fue la única que ganó terreno tanto en exportación como en importación.

Junto a la menor dinámica de las exportaciones nacionales, la intraindustrial llegó casi al 55 por ciento de un SM que promedió 62.4 por ciento de las ventas externas de la economía. Ante la mayor importación nacional, la relación intraindustrial fue la única con crecimiento importante llegando al 46.5 por ciento del total de un SM que, promedió 93 por ciento de las compras externas del país. Un resultado de lo anterior fue la mayor incidencia de las ramas intraindustriales en el déficit comercial del sector. Esta incidencia se multiplicó por 2.7 veces, acumulando un déficit de 44 mil 118 mdd.

En un ambiente de conducción económica propicia para la importación interesa insistir en dos aspectos de dudosa satisfacción en cuanto al desenvolvimiento del SM, como lo hicimos para el periodo anterior. Uno, el déficit acumulado<sup>65</sup> (111 mil 691 mdd) prácticamente duplicó al de la economía (55 mil 966 mdd). Dos, la continuidad en la dinámica intraindustrial superó a los otros tres grupos en casi todos los aspectos, ampliando la transformación del tipo de inserción del SM al mercado mundial.

El cuadro 30 muestra la evolución de las manufacturas entre 1987 y 1993. A pesar del mayor número de ramas (17), la relación intraindustrial perdió terreno en la exportación (del 46 al 39 por ciento) y la importación (del 54 al 24 por ciento) del sector, disminuyendo su incidencia en el déficit comercial y aumentándola en el PIB. Mientras tanto, la interindustrial importadora más que duplicó su participación en las importaciones del sector (del 34 al 73 por ciento) registrando un déficit comercial muy cercano al del conjunto del SM.

Suponemos que ambos resultados estuvieron influenciados en mucho por la gran propensión a importar del periodo que integró a todo tipo de ramas, independientemente de su escala de producción y de su conexión externa<sup>65</sup>.

Ahora bien, con el propósito de avanzar en el análisis interno del SM y del objetivo oficial de la industrialización orientada a la exportación, retomamos la clasificación del sector con base en la metodología empleada en el capítulo anterior<sup>66</sup>.

Entre 1988 y 1993, las exportaciones del SM tuvieron una tpea (12.7 por ciento) mayor a la de la economía (6.7 por ciento), representando el 69 por ciento de las ventas externas del país. La relación comercial intraindustrial continuó siendo la más dinámica (ver cuadro 32). Sus grupos 1 (con 34.6 por ciento de la exportación de manufacturas) y 2 (con 20.1 por ciento) dirigieron el proceso de cambio del sector, seguidos por

65 En particular la rama 57 (Autopartes) tuvo gran influencia en este tipo de resultados registrados. Desde 1982 y hasta 1990 era una de las ramas intraindustriales más importantes. No obstante, a partir de 1991, con la influencia de la sobrevaluación y la apertura, su relación comercial se volvió interindustrial importadora. Para 1993, sus importaciones representaron cerca del 20 por ciento y sus exportaciones 11 por ciento del SM, por lo que su déficit externo fue casi la cuarta parte del déficit comercial de todas las manufacturas.

66 Habría que recordar que los cálculos se hicieron hasta 1993 por ser éste el último año con información disponible de manera desagregada para cada una de las ramas del SM en el *Sistema de Cuentas Nacionales* del INEGI. La clasificación se hizo dividiendo en dos grupos a las relaciones comerciales intraindustrial, interindustrial exportadora e interindustrial importadora, según el aporte de las ramas que las integran. Los grupos 1 de cada una de las relaciones comerciales mencionadas incorporan a las ramas que tuvieron 3 por ciento o más de las importaciones o de las exportaciones del sector; mientras que los grupos 2 a las que registraron una participación menor.

**CUADRO 31**  
Evolución del sector manufacturero entre 1987 y 1993 (1)

Relación comercial	1987				1982			
	Participación (%) en SM		Participación (%) en SM		Participación (%) en SM		Participación (%) en SM	
	N° de ramas	Exportaciones	Importaciones	Déf. comercial	N° ramas	Exportaciones	Importaciones	Déf. comercial
1 Intraindustrial	12	46.6	54.3	98.0	17	34.1	24.3	13.7
2 Interindustrial exportadora	11	37.1	7.5	-153.7	3	26.3	1.3	-17.3
3 Interindustrial importadora	8	10.1	34.3	163.6	19	32.9	73.1	103.0
4 Poco significativo	18	6.2	3.9	-7.9	10	2.2	1.3	0.6
<b>Sector manufacturero</b>	<b>49</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>49</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Miliones de dólares		<b>10,858.30</b>	<b>12,889.50</b>	<b>2,031.2</b>		<b>20,672.00</b>	<b>48,429.40</b>	<b>27,757.4</b>

(1) no incluye maquiladoras

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (Varios números), Sistema de Cuentas Nacionales; incorporadas en los anexos 4, 5 y 6



el grupo exportador (rama 56. Automóviles con 19.1 por ciento). Los tres grupos juntos, con 22 ramas, realizaron el 75 por ciento de las ventas externas del SM destacando la dirección del cambio estructural del sector industrial (para una información más detallada véase el anexo 4).

### CUADRO 32

Clasificación de las ramas manufactureras según su relación comercial

(1988-1993)

Relación comercial	Participación (%)		
	Exportación	Importación	Déficit Comercial
<b>1 Intraindustrial</b>			
<b>Grupo 1</b>	<b>34.6</b>	<b>34.2</b>	<b>34.1</b>
57 Autopartes	13.1	18.8	
33 Petróleo	4.1	3.2	
48 Básicas hierro y acero	4.7	3.7	
37 Resinas y fibras	3.8	2.0	
35 Química básica	2.9	3.1	
55 Eq y aparatos eléctricos	3.0	2.7	
19 Otras alimenticias	3.0	0.9	
<b>Grupo 2</b>	<b>20.1</b>	<b>12.3</b>	<b>5.4</b>
40 Otros químicos	2.8	2.3	
47 Básicas metales no ferrosos	2.5	1.8	
24 Hilados, fibras blandas	2.1	1.3	
43 Vidrio	2.0	0.4	
12 Frutas y legumbres	1.9	0.7	
34 Petroquímica	1.8	2.2	
53 Electrodomésticos	1.5	0.6	
45 Minerales no metálicos	1.2	0.9	
30 Otras maderas y corcho	1.2	0.2	
28 Cuero y calzado	1.1	0.6	
26 Otros textiles	0.9	0.5	
20 Alcohólicas	0.7	0.4	
36 Abonos y fertilizantes	0.5	0.2	
<b>2 Interindustrial exportador</b>			
<b>Grupo 1</b>	<b>21.7</b>	<b>1.1</b>	<b>-18.3</b>
15 Café	2.8	0.0	
56 Automóviles	19.1	1.1	
<b>Grupo 2</b>	<b>1.6</b>	<b>0.2</b>	<b>-1.2</b>
21 Cerveza	1.1	0.1	
48 Muebles metálicos	0.5	0.1	

Continúa...

CUADRO 32

continúa

Relación comercial	Participación (%)		
	Exportación	Importación	Déficit Comercial
<b>3 Interindustrial Importador</b>			
<b>Grupo 1</b>	<b>16.7</b>	<b>40.8</b>	<b>61.2</b>
51 Maq. y equipo no eléctrico	7.8	15.5	
59 Otras manufacturas	3.8	5.9	
50 Otros metálicos	1.7	4.2	
58 Material de Transporte	1.0	2.8	
31 Papel y cartón	1.1	2.9	
54 Eq. y aparatos electrónicos	1.1	5.4	
11 Carnes y lácteos	0.2	4.1	
<b>Grupo 2</b>	<b>3.7</b>	<b>10.5</b>	<b>16.4</b>
27 Prendas de vestir	0.9	1.6	
38 Farmacéuticos	0.8	1.3	
41 Hule	0.5	1.0	
17 Aceites y grasas	0.1	1.0	
16 Azúcar	0.4	0.5	
32 Imprenta y editoriales	0.3	0.8	
29 Aserraderos	0.1	0.7	
42 Plástico	0.0	1.4	
<b>4 Poco significativo</b>	<b>1.6</b>	<b>0.9</b>	<b>0.4</b>
44 Cemento	0.6	0.1	
23 Tabaco	0.2	0.0	
25 Hilados fibras duras	0.2	0.4	
49 Metales estructurales	0.3	0.3	
13 Trigo	0.2	0.0	
18 Alimentos para animales	0.0	0.1	
22 Refrescos	0.1	0.0	
14 Nixtamal	0.0	0.0	
<b>Total sector manufacturero</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios años). Sistema de Cuentas Nacionales Incorporadas en los anexos 4, 5 y 6

Sin embargo, la participación de las ramas de estos grupos no fue homogénea, y la poca influencia de los grupos restantes subrayó la heterogeneidad y la concentración exportadora de la economía (ver cuadro 32). Sólo tres ramas destacaron de manera clara al representar cada una más

del 5 por ciento de las exportaciones del SM: la 56 (Automóviles: 19.1 por ciento), la 57 (Autopartes: 13.1 por ciento) y la 51 (Maquinaria y equipo no eléctrico: 7.8 por ciento).

Las 46 ramas restantes fueron poco importantes, proyectando, después de la concentración, la dispersión exportadora del SM en comparación con el periodo anterior. Las tres primeras fueron determinantes en el crecimiento de las exportaciones al representar 40 por ciento del total. En contraste, 30 ramas realizaron sólo 12.5 por ciento<sup>67</sup>.

Consecuentemente, el perfil exportador de los últimos años siguió alejándose de la teoría tradicional del comercio internacional que predice la especialización exportadora con base en las dotaciones relativas de factores. Así lo sugieren las ramas que con mayores tamaños, altas economías de escala y la influencia de grandes empresas desarrollan intercambio intraindustrial y concentran parte importante de la producción y el comercio del SM. Lo que indica, además de la mayor relevancia del comercio intraindustrial, la influencia distorsionada de la conducción industrial que a nivel sectorial ha modificado la inserción del sector al comercio internacional. El desarrollo de la relación intrafirmas en sus ramas dinámicas que establecen parte importante de sus cadenas productivas en el exterior se ha dado en detrimento de las potencialidades de la integración interna del sector (Casar, 1993: 152-157).

Junto a la concentración, las ramas más dinámicas indican que el peso creciente de la exportación del SM se ha relacionado con el uso creciente

67 Excepto, tal vez, los casos de la 46 (Básicas hierro y acero: 4.7 por ciento) y la 33 (Petróleo: 4.1 por ciento) que tuvieron un dinamismo de diferencia visible con el resto del sector.

del factor productivo capital (ver cuadro 33)<sup>68</sup>; así como con la presencia de empresas trasnacionales<sup>69</sup>. En contraparte, las que pierden terreno en la exportación las ha caracterizado el uso intensivo del factor trabajo y la menor tecnología.

La influencia del capital fue una de las transformaciones esenciales en el cambio estructural del sector que llevó al predominio de la exportación de las manufacturas no tradicionales sobre las tradicionales. Al término del periodo, el SM intraindustrial abarcó más del 50 por ciento de las exportaciones y 46.5 por ciento de las importaciones de la economía<sup>70</sup>.

El análisis requiere de la introducción de la otra parte del cambio estructural de las manufacturas. La liberalización para importar se convirtió en un elemento crucial de la nueva estrategia. Se supuso que las compras foráneas de insumos más baratos tendería a ajustar precios internos, eliminar el sesgo antiexportador y fomentar la industrialización orientada a la exportación manufacturera (Dussel: 1995a: 462). Sin embargo, en el propio escenario de la liberalización, el cambio estructural experimentado por el SM modificó las condiciones del objetivo anterior, y dirigió

68 Para este último punto véase, por ejemplo, a G. Fujii y N. Levy (1993), y E. Loria y L. Carvajal (1993).

69 El análisis de la penetración e importancia de las empresas trasnacionales en el SM queda fuera de los propósitos del trabajo. No obstante, citamos para este punto al artículo de F. Chávez (1996).

70 Habría que tener en cuenta también el carácter de la conducción industrial. Dentro de ella, las grandes empresas, generalmente de capital extranjero, han tenido una influencia creciente al verse beneficiadas por la falta de programas para la exportación, repercutiendo en las modalidades que el SM en su integración al mercado mundial. Aunque es un punto de gran discusión y que por ahora queda fuera de los alcances del trabajo, un análisis detenido se puede consultar en la bibliografía referida en la nota anterior.

a la economía a una industrialización sustentada en la importación, agravando la heterogeneidad y concentración del SM, y convirtiendo a dicha industrialización en causa esencial de la crisis de 1994 (Dussei; 1995-1996: 29).

### CUADRO 33

Comercio exterior del sector manufacturero según relación comercial:  
1988-1993

(millones de dólares)

Relación comercial	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
1 Intraindustrial			
Grupo 1	32,651	70,738	-38,087
Grupo 2	19,439	25,455	-6,016
2 Interindustrial exportadora			
Grupo 1	20,653	2,442	18,211
Grupo 2	1,589	295	1,294
3 Interindustrial importadora			
Grupo 1	15,934	84,288	-68,354
Grupo 2	3,521	21,792	-18,271
4 Poco significativa	1,517	1,985	-468
<b>Total sector manufacturero</b>	<b>95,304</b>	<b>206,995</b>	<b>-111,691</b>

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios números),  
*Sistema de Cuentas Nacionales*; incorporadas en los anexos 4, 5 y 6

Entre 1988 y 1994, junto a la distorsión exportadora, se precipitó la importación sin traducirse en el fundamento de apoyo productivo interno como eran las expectativas. Con una tcap de la importación del SM (30.3 por ciento) superior la de la economía (26 por ciento), la heterogeneidad

y la diseminación de la importación entre las ramas fue mayor de lo que se indicó para las exportaciones. El incremento acelerado de las importaciones fue un rasgo común prácticamente para todas las ramas, aunque complementado por su grado de concentración (para una información más detallada véase al anexo 5).

Dos de las tres ramas más destacadas para la exportación lo fueron también para la importación: la 57 (Autopartes: 18.6 por ciento) y la 51 (Maquinaria y equipo no eléctrico: 15.5 por ciento), a las que podríamos agregar la 54. (Equipos y aparatos electrónicos: 5.4 por ciento). Las tres absorbieron 40 por ciento de las importaciones totales del SM (ver cuadro 33). El resto, como en las exportaciones, tuvo poca relevancia: igual que en las exportaciones, 30 ramas adquirieron 12.5 por ciento de las compras externas del sector.

A diferencia del vínculo entre las exportaciones y la relación intraindustrial, el cambio estructural por la parte de las importaciones no se caracterizó por el predominio de alguna relación comercial. La dinámica de importación fue general para las ramas del sector.

Influido por la apertura y los elementos que lo rodearon, el ascenso importador superó al exportador ampliando los déficit comerciales del SM con el exterior, con la excepción de las exportadoras representadas de manera exclusiva por la rama 56 (Automóviles)<sup>71</sup>. En general, las ramas

71 Y debido también al estilo de su operatividad. Esto es, la rama 57 (Autopartes) la más importadora y deficitaria del SM, produce e importa bienes que la rama 56 (Automóviles) requiere para su proceso de producción. Si se unen las actividades de las dos, el resultado sería déficit cuestionando, desde otro punto de vista, el tipo de la integración desarrollada por el sector. Entre 1988 y 1994, la exportación de la rama 56 fue de 18 mil 190 mdd y para la 57 de 12 mil 474 mdd; la importación de la 56

que más destacaron en la exportación lo hicieron también en la importación por lo que, en conclusión, incidieron más en el déficit del sector.

La información del anexo 6 presenta los resultados comerciales de las ramas del sector. La expansión importadora se expresó en un número creciente de ramas deficitarias (Casar, 1993: 115-122).

El déficit estructural manufacturero se convirtió en la causa principal del déficit de la balanza comercial nacional. Entre 1982-1987 y 1988-1994, mientras la economía del país pasó de un superávit de 55 mil 170 mdd a un déficit de 80 mil 253 mdd; el SM, siempre deficitario, aumentó su desequilibrio de 21 mil 860 mdd a 155 mil 77 mdd. Después del grupo importador, el déficit intraindustrial fue casi 40 por ciento (44 mil 103 mdd) del déficit comercial del país. En contraste, el grupo exportador tuvo un superávit (19 mil 505 mdd) igual al 17.5 por ciento del déficit del sector que fue de 111 mil 691 mdd (ver cuadro 33).

Finalmente, excluyendo a la rama 56 (Otras manufacturas) por su gran heterogeneidad, las ramas que más influyeron en el desequilibrio del sector fueron la 57 (Autopartes: 25.2 por ciento), la 51 (Maquinaria y equipo no eléctrico: 23.9 por ciento), la 54 (Equipo y aparatos electrónicos: 9.9 por ciento) y la 50 (Otros metálicos: 6.8 por ciento). Sólo estas cuatro ramas contabilizaron al 65.8 por ciento del déficit de todo el SM, a pesar del peso de ellas en la estructura de las exportaciones.

---

fue de 2 mil 359 mdd y de 38 mil 458 mdd de la 57. El déficit comercial de la 57 (25 mil 984 mdd) fue mayor que el superávit de la 56 (15 mil 831 mdd). Por lo tanto, el déficit conjunto llegó a 10 mil 153 mdd.

Con un comportamiento contrario, la rama 56 (Automóviles) acumuló un superávit de 15 mil 831 mdd (15.3 por ciento del déficit del sector).

*"Esta rama, como ninguna otra, ha realizado el cambio estructural más radical en su comercio exterior, sobreponiéndose al déficit comercial de periodos anteriores para alcanzar un superávit" (Dussel; 1995: 182).*

Como conclusión en este punto, queremos añadir dos consideraciones que intentan retomar lo planteado. La primera se refiere a la evolución del perfil exportador con base en el uso de factores productivos. Hasta los años setentas, los productos primarios fueron la parte principal de las exportaciones. Las manufacturas, no obstante, representaban la tercera parte de ellas. Antes de la manifestación de la crisis estructural de 1982, el petróleo sustituyó a los productos primarios como primer renglón de exportación en el país con casi 80 por ciento de las exportaciones, mientras que las manufacturas eran sólo 15 por ciento.

A partir de 1983, se fue gestando un nuevo perfil exportador industrial (Fujii y Levy; 1993). La mayor participación de las manufacturas se apoyó en las exportaciones no tradicionales hasta llegar al 75 por ciento del total en 1996 (ver cuadro 34). Como se aprecia, la combinación más significativa de este perfil exportador ha sido la baja participación de las ramas intensivas en recursos naturales (12.5 por ciento) y de trabajo no especializado (6.1 por ciento), con la mayor participación de las ramas intensivas en trabajo especializado (20 por ciento) y de alta tecnología (61 por ciento).

La segunda consideración podríamos exponerla en los términos siguientes. El crecimiento de las exportaciones, aunque elemento necesario, no fue suficiente para alcanzar el cambio estructural del SM. La mayor influencia de las importaciones al interior del sector desvió el objetivo de la industrialización para la exportación, transformándose en su contrario.



Es decir, la integración al mercado mundial se propició principalmente por el lado de las importaciones, inhibiendo las posibilidades de crecimiento para las manufacturas en su conjunto (Dussel; 1995a: 469).

### CUADRO 34

Estructura de la exportación de manufacturas con base en el recurso productivo utilizado con mayor intensidad

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
<b>Total Nacional</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector manufacturero	61.0	58.6	56.1	62.4	64.0	69.1	69.7	73.2	74.7
Ramas intensivas en									
1 Recursos naturales (1)	32.6	29.8	26.2	23.9	22.6	21.1	9.4	11.3	12.5
2 Trabajo no especializado (2)	6.1	5.5	5.0	5.2	5.4	4.8	6.4	5.7	6.1
3 Trabajo especializado (3)	14.8	16.1	15.3	14.8	14.6	14.0	13.1	24.5	19.9
4 Capital y tecnología (4)	26.5	45.3	49.2	51.8	53.6	56.1	69.1	56.0	60.8
5 Otras manufacturas (5)	3.0	3.3	4.3	4.3	3.8	4.0	2.0	0.7	0.7
<b>Total manufacturero</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

p Información preliminar

(1) Incluye a las ramas: 11 a 23, 29 a 33, 36-37 y 43 a 45

(2) Incluye a las ramas: 24 a 28

(3) Incluye a las ramas: 34-35, 41-42 y 46 a 50

(4) Incluye a las ramas: 38 a 40 y 51 a 58

(5) Incluye a la rama 59

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios años), Sistema de Cuentas Nacionales, Anexo A; con base en los criterios de clasificación industrial internacional uniforme.

Por lo tanto, el cambio estructural generado y las modalidades que con él adoptó la incorporación del SM al mercado mundial, dejan serias dudas en relación a los propósitos oficiales iniciales.



## V. CONSIDERACIONES ADICIONALES: LA POLITICA DE ESTABILIZACION Y EL SECTOR MANUFACTURERO EN 1995-1996

### 5.1 Aspectos de la conducción económica

*L*a reorientación de la conducción económica en México después de la crisis de 1982 llevó a una nueva inserción de la economía nacional a la mundial, influenciada más por las transformaciones de la segunda que por una estrategia doméstica dirigida a la integración productiva interna. Con las características de este entorno, la devaluación del peso a partir de diciembre de 1994, que marcó el retorno a una subvaluación decreciente entre 1995 y 1996 (ver cuadro 21, capítulo IV), mostró, entre otros, los límites del modelo experimentado bajo la estrategia de la liberalización económica.

A partir de 1995, la problemática asociada a sus raíces estructurales, y no sólo financieras o coyunturales, expuestas en la desarticulación y vulnerabilidad de la actividad productiva interna han evidenciado, una vez más y bajo la lógica de los resultados del modelo, la gravedad de la situación que no permitió acceder en el largo plazo al crecimiento estable y al equilibrio externo<sup>72</sup>. Hacemos una reflexión general en este sentido.

72 Varios autores coinciden con esta idea que, creemos, sintetiza las causas que condujeron, finalmente, a la devaluación de nuestra moneda. Véase, por ejemplo, a C. Ruíz (1995).

Tanto la magnitud de la depreciación cambiaria (superior al 100 por ciento) como el objetivo de lo que podríamos llamar "el nuevo ajuste de la economía", que sin modificar sustancialmente la estrategia económica reciente buscó el excedente de divisas para los compromisos financieros externos: han dado como resultado una situación de crisis observada a través de varios indicadores importantes de la economía.

Durante 1995, por ejemplo, la devaluación se acompañó del alza de las tasas de interés domésticas influyendo internamente en las caídas de la inversión en relación al PIB (del 20.7 al 14.6 por ciento) y el producto (del 3.5 hasta -6.9 por ciento), así como en el repunte de la inflación que de sólo 7.1 por ciento llegó al 52 por ciento (ver cuadro 22, capítulo IV).

Esta situación de crisis volvió a proyectarse en el sector externo de la economía. Un balance sintético indica que a pesar de la influencia de las variables anteriores para incrementar exportaciones (40 por ciento) y bajar importaciones (-21 por ciento), el superávit comercial del país, sin considerar maquila, sólo llegó a 2 mil 164 mdd (ver cuadro 23, capítulo IV)<sup>73</sup>.

Para 1996, aunque la tendencia de algunos indicadores cambió difundiéndose el equilibrio macroeconómico oficial, esto no se manifestó en la evolución ordenada de la economía. La menor depreciación del TC permitió, en efecto, bajar tasas de interés (31.4 por ciento promedio anual) y, entre ambos, auxiliar a disminuir inflación (27.7 por ciento) y a revertir la caída del producto (4.5 por ciento). Estos fueron algunos de los avances de la difundidos de la estabilidad.

73 Con maquila el superávit comercial nacional fue de 7 mil 88 mdd. Dentro de él, sólo las maquilas tuvieron un superávit de 5 mil 660 mdd.

Sin embargo, la información del sector externo no fue tan optimista como parece, existiendo el riesgo de cambiar los resultados internos. El desenvolvimiento heterogéneo del sector externo se agrandó con la menor subvaluación y apertura. La dinámica de las exportaciones (22 por ciento) bajó y fue superada por el nuevo dinamismo de las importaciones (28 por ciento). Por lo tanto, el superávit comercial del país sin maquila<sup>74</sup> para noviembre de ese año prácticamente desapareció (82 mdd)<sup>75</sup>; indicando, entre otros, que la prioridad otorgada al mercado externo sin fundamento productivo interno, aceleró las fragilidades comercial y financiera de la economía (ver cuadro 23, capítulo IV).

Junto al "equilibrio macroeconómico" nacional (PIB, inflación y tasas de interés, por ejemplo), la falta de avance productivo adecuado se ha manifestado en la dinámica perdida por el superávit comercial externo y en el entorno especulativo que se ha venido conformado. Un aspecto de lo anterior se refiere a la evolución última de la IE. Para el mismo año, del total de IE (19 mil 110 mdd) un 75 por ciento se ubicó en cartera y, dentro de ésta, 82 por ciento en el mercado de dinero de moneda extranjera (ver cuadro 25, capítulo IV).

## **5.2 Características recientes de la estructura de las manufacturas**

En particular, el SM del país se mantuvo en la línea de algunos de los registros anteriores pero con una tendencia más marcada. Para 1996, el pre-

74 De manera similar a la nota anterior: con maquilas el superávit nacional subió a 6 mil 415 mdd; pero en él la participación de la maquila fue de 6 mil 333 mdd.

75 De hecho, la nueva participación creciente de las exportaciones petroleras fue decisiva en el apoyo financiero externo.

dominio de las importaciones (47 mil 917 mdd) sobre las exportaciones del sector (40 mil 80 mdd) fue mayor que en 1995, ocasionando que su déficit comercial externo (7 mil 837 mdd) rebasara con mucho al bajo superávit comercial no maquilador de la economía de 82 mdd (ver cuadro 27, capítulo IV). Asimismo, otro elemento preocupante del déficit permanente del sector se refiere a su coeficiente importación/exportación que indica la evolución distorsionada de las manufacturas (ver cuadro 28, capítulo IV). Entre 1994 y 1995, éste había descendido del 2.2 al 1.17 como una consecuencia de los efectos inmediatos de la devaluación; sin embargo, para 1996, este coeficiente, que no bajó de 1, volvió a subir para llegar a 1.19 señalando que por cada dólar de exportación el SM importó casi 1.2 dólares. Efectivamente, para economías como la nuestra, no todo es devaluación para obtener superávit comerciales externos.

Así, el desequilibrio del SM se ha mantenido, como un elemento central de los desajustes que siguen afectando a la economía y que, al retroalimentarse, mantiene pendientes algunos resultados esperados.

Uno de ellos subraya el carácter estructural de un proceso no concluido de modernización para una planta productiva que pretende insertarse exitosamente a la economía internacional, a pesar de su insuficiencia productiva y de su falta de encadenamientos productivos internos (Ibarra; 1996: 17-ss).

Para 1996 gran parte de los grupos del SM vieron crecer su déficit comercial externo. Destacó el grupo de productos metálicos, maquinaria y equipo que exportó 60 por ciento (24 mil 398 mdd) pero también importó 57 por ciento del sector (27 mil 492 mdd), apropiándose del 40 por ciento del saldo negativo de todo el SM. Le siguieron los grupos de química y el de plástico y caucho. Entre los tres se adjudicaron 86 por ciento del déficit comercial manufacturero (ver cuadro 35).

**CUADRO 35**

Comercio exterior del sector manufacturero con base en la clasificación internacional industrial uniforme: 1996 (1)

(millones de dólares)

Grupos	Exportación	Importación	Balanza comercial
1. Alimentos, bebidas y tabaco	2,453.2	2,756.4	-303.2
2. Textiles, vestido y cuero	2,437.2	1,558.2	879.0
3. Madera	442.7	190.8	251.9
4. Papel, imprenta, editorial	394.5	1,614.3	-1,219.8
5. Derivados del petróleo	569.8	1,369.2	-799.4
6. Petroquímica	230.3	822.8	-592.5
7. Química	3,348.3	5,429.6	-2,081.3
8. Plástico y caucho	542.9	2,095.2	-1,552.3
9. Minerales no metálicos	1,156.2	740.1	416.1
10. Siderurgia	2,376.8	2,692.7	-315.9
11. Minero metalurgia	1,463.6	781.0	682.6
12. Productos metálicos, maquinaria y equipo	24,398.2	27,492.5	-3,094.3
a. Transportes y comunicaciones	8,685.8	6,323.2	2,362.6
b. Maq. y eq. especiales	4,928.4	9,622.4	-4,694.0
c. Eq. y aparatos eléctricos y electróns.	10,784.0	11,546.9	-762.9
13. Otras industrias	266.1	373.9	-107.8
<b>Total manufacturero (2)</b>	<b>40,079.8</b>	<b>47,916.7</b>	<b>-7,836.9</b>

(1) información preliminar al mes de noviembre

(2) no incluye maquiladoras

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (varios números)  
Sistema de Cuentas Nacionales

*"Esta evolución refleja, en términos generales, la profunda descomposición productiva generada. El continuar la integración al mercado mundial mediante la industrialización orientada a las importaciones no ofrece potencialidades de crecimiento para las manufacturas ni en México ni en otras naciones" (Dussel; 1995-1996: 28).*

Aún con ciertos equilibrios macroeconómicos, en lo productivo la capacidad de competencia externa ha seguido acotada en algunos segmentos del sector, consolidando al grupo exportador que mantiene vinculaciones cada vez más sólidas con redes transnacionales de producción y comercio<sup>76</sup>. En consecuencia, desde 1995, el incremento exportador de las manufacturas ni se ha sostenido ni se ha transformado en la palanca de empuje para el conjunto de la actividad económica, exhibiendo la falta de política industrial interna. Un aspecto esencial ha sido la incapacidad de revertir la fuerte estructura dependiente hacia las importaciones, que podría continuar restringiendo el crecimiento de largo plazo; sobre todo si no se logra dirigir a la estructura industrial a mejores etapas de integración y diversificación productivas.

### **5.3 Límites de la política industrial**

El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior contemplado en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 destaca, en términos generales, dos propósitos que se refieren a la ubicación de las exportaciones principalmente manufactureras como base del crecimiento, y a la inte-

<sup>76</sup> Las exportadoras importantes forman un grupo todavía pequeño de empresas con alta ponderación en producción y aporte de divisas. La liberalización como elemento estratégico del cambio estructural generó incongruencias en la estructura productiva-comercial nacional. Por ejemplo, no más de 100 empresas dan cuenta de más del 75 por ciento de las exportaciones. D. Ibarra 1996, pp. 20-27.



gración de cadenas productivas con agrupamientos industriales con objeto de recuperar mercado nacional y que las empresas nacionales formen parte del fomento exportador<sup>77</sup>.

No obstante, el Programa es también un documento de orden general e incompleto que continua visualizando a la economía como un sistema abierto de mercado incorporado a las redes trasnacionales como elemento de impulso al crecimiento interno (Ibarra; 1996: 20-22). Sin pretender un análisis detenido del Programa, presentamos, como parte final del trabajo, algunas observaciones sobre la pertinencia de una política industrial en relación a los problemas estructurales de la economía.

La generación y difusión de las carencias productivas domésticas manifiestas incluso después de la crisis de 1994 expresan, entre otros elementos, la necesidad urgente de una política industrial que contrarreste la actual modernización industrial diferenciada, en virtud de la influencia protagónica que el SM ha tenido, más para mal que para bien, en la crisis de la economía<sup>78</sup>.

La fuerte descomposición productiva exige cambios estructurales profundos que eviten que las grandes empresas y las pocas ramas hasta hoy beneficiadas por los escasos programas emitidos para la industrialización y exportación, continuen obstruyendo la posibilidad de una política industrial más integradora y de largo plazo.

77 Esta y varias de las ideas que siguen se apoyan en los trabajos de E. Dussel Peters (1995-1996) y (1996). Otros elementos importantes serían la prioridad de lo regional y la responsabilidad de los organismos empresariales.

78 Véase, por ejemplo, a T. Aguirre (1995).

El desenvolvimiento contradictorio del SM evidenciado, entre otros, por el crecimiento de su PIB y de sus exportaciones en combinación con el fomento a la importación y a sus saldos comerciales negativos extrafronteras, concretan algunos problemas del sector y, con ellos, los límites a la continuidad de la política industrial seguida. Es insuficiente suponer que los estragos productivo-estructurales de la industria sobre el conjunto de la economía podrán solventarse con medidas parciales como la devaluación monetaria que conduzca a la subvaluación (decreciente por cierto), sin la base de la orientación productiva integral.

Sin suponer agotar los elementos que los integran, podríamos identificar de manera agregada algunos de los grandes desafíos productivos productivos internos en los términos siguientes (Dussel; 1996).

1. Una conducción económica que propicie la actividad productiva interna acorde a los propósitos económicos y sociales del país, y desmotive el entorno especulativo que ha acompañado, casi como una constante de las políticas de estabilización, el devenir de la economía nacional.
2. La urgencia de integrar o reponer cadenas productivas domésticas que, con base en un programa de objetivos y alcances de largo plazo, mejoren la estructura de las exportaciones, desconcentre la actividad de exportación, sustituya eficientemente importaciones, eleven el GIN, reduzcan el coeficiente importación/exportación y posibiliten obtener mejores resultados en las relaciones comerciales externas de las manufacturas.
3. La reubicación y la diversificación industrial acorde con las potencialidades industriales internas y con las conexiones productivas y comerciales que se asuman, recomendablemente, con el exterior, comple-

mentándose con la integración y la diversificación industriales que permitan etapas más avanzadas de organización industrial.

4. Aunque fuera de los objetivos del trabajo, no está de más apuntar la importancia que dentro de una política industrial integradora tendría la coordinación de los niveles sectorial y regional de las manufacturas en el país.
5. La búsqueda de negociaciones comerciales internacionales que permitan la ampliación y diversificación de mercados externos para las exportaciones manufactureras del país.

En nuestra opinión, estos serían puntos pertinentes a considerar en una discusión seria y organizada, que contara con el compromiso de los grupos responsables y que condujera a la formulación de una nueva política industrial en el país.

Sin embargo, los lineamientos del nuevo Programa parecen adolecer de serias restricciones para su implementación (Dussel; 1996). En su política industrial propuesta destacan cuatro aspectos.

1. La relevancia de las exportaciones manufactureras para el crecimiento económico en la integración al proceso de la globalización, seleccionando sectores productivos y mercados externos.
2. La integración de cadenas productivas que, con empresas líderes permitan recuperar mercado nacional e integrar a pequeñas y medianas empresas a la exportación.
3. La prioridad de lo regional que coadyuve a la desconcentración de la producción y de las exportaciones industriales ante la apertura.

**4. La injerencia de los organismos empresariales como mecanismos de consulta, seguimiento y evaluación.**

En relación con las limitaciones del Programa podríamos apuntar las observaciones siguientes: la falta de seguimiento para evaluar lo realizado por la política industrial del periodo pasado; estimar ventajoso el comportamiento de la exportación manufacturera sin puntualizar sobre los costos de la heterogeneidad resultante ya comentada; la parcialidad de su diagnóstico que no contempla las causas de la crisis del SM, algunas también ya comentadas; y la incertidumbre tanto de su continuidad a largo plazo como de la posibilidad real de su influencia a los niveles sectorial y regional.

En este sentido, una preocupación central entre lo proyectado y las características actuales del funcionamiento del SM, se refiere al hecho de que el sector no sólo no ha logrado integrar una actividad consolidada, sino además no ha dejado de ser un sector subvencionado por el resto de la economía.

En consecuencia, la mayor dosis de la misma medicina económica: nuevo ajuste económico y más reformas liberales, contagian incertidumbre, insistimos, sobre la factibilidad de terminar con los sacrificios exigidos (Ibarra; 1996: 48-50).

Los criterios de política económica planteados a partir de la crisis de 1994 aunque formalmente destacan el logro de la recuperación económica, se integran de objetivos y medidas instrumentales que tienden a la continuación de los reajustes depresivos: los resultados recientes se orientan al reinicio de los desequilibrios externos de la economía.

## CONCLUSIONES

**E**l modelo de industrialización fundamentado en el proceso de si evidenció serias restricciones para su continuidad en varias de las economías que lo experimentaron. La relación conflictiva que se estableció entre la importación de bienes intermedios y de capital exigida por la actividad industrial y las capacidades de producción y exportación en dichas economías, provocó la disociación entre el avance industrial logrado y los requerimientos crecientes de financiamiento que llevó a la crisis estructural del modelo.

Posteriormente, las posibilidades de nuevas estrategias de desarrollo industrial se han presentado en diversas direcciones. La lógica explicativa de las VC, por ejemplo, expone una alternativa de especialización productivo-exportadora entre economías con base en la dotación de factores productivos. La relación comercial interindustrial que se desarrolla con el intercambio de bienes de diferentes industrias, es un caso representativo de estas VC.

Sin embargo, la evidencia entre países ha manifestado que la diferencia en la dotación de factores como base esencial de sus relaciones comerciales no tiene por que definir a las modalidades del tipo de industrialización seguido. Varios países no desarrollados han experimentado una industrialización que les ha permitido aumentar sus exportaciones sin tener como punto explicativo su dotación de factores.

Así, la industrialización orientada a la exportación con la relación comercial intraindustrial (intercambio de bienes de una industria) fue un elemento central que se presentó como una más de las alternativas de polí-

tica económica en general y de política industrial en particular para los objetivos del crecimiento, la diversificación y el autofinanciamiento industriales.

En el caso de México, la industrialización orientada a la exportación fue elemento central en la alternativa de conducción económica que se planteó ante la crisis estructural de la SI en 1982. A partir de entonces, con los propósitos oficiales apuntados en el párrafo anterior y enfatizando la exportación de las manufacturas se experimentó una conducción que privilegió las aperturas comercial y financiera. En su coexistencia con la relación comercial interindustrial, la importancia de la intraindustrial se ha manifestado como elemento importante en la búsqueda de esos objetivos. Los resultados registrados, empero, se han alejado de lo pretendido.

A pesar de que la relación intraindustrial influye en el intercambio de manufacturas con el exterior, y que éstas son el primer renglón de exportación del país, los déficit comerciales del SM han subrayado la heterogeneidad del cambio estructural del sector y los límites de un modelo de alta dependencia a los insumos importados. La industrialización inicialmente proyectada para la exportación cambió de rumbo hacia la importación afectando las posibilidades del equilibrio externo.

En particular, en los periodos 1988-1994 y 1995-1996, el SM permaneció en un déficit comercial que rebasó con amplitud a los déficit y superávit comerciales reportados, en cada caso, por el país. Si bien es cierto que para 1983-1987, los procesos de apertura y la depreciación del TC coadyuvaron al impulso exportador de las manufacturas, desde 1988 los resultados han sido diferentes.

El análisis de las ramas del SM sugiere que la estrategia de la liberalización y la ausencia de una política industrial se convirtieron en dos condicionantes de los resultados anteriores. Estos se pueden sintetizar en la caída del GIN registrada al interior del SM del país en los términos siguientes.

Al lado del impulso importador, la concentración de la exportación nacional definió el perfil exportador de la economía a través de pocas ramas relacionadas con economías de escala, con empresas trasnacionales y con el capital como principal factor de producción. Por ejemplo, sólo tres de las ramas "cincuenta" (las ramas 51, 54 y 57) tuvieron gran importancia en la estructura de las exportaciones, pero representaron también cerca del 60 por ciento del déficit comercial manufacturero.

La industrialización parcial ha obstaculizado entonces el cambio estructural de la economía y una mejor inserción del SM al mercado mundial, dejando serias preocupaciones en el camino. Tal parece que la orientación de la política industrial se condicionó más a las exigencias de la acumulación externa que a las necesidades internas, conduciendo a los resultados comentados.

En consecuencia, en una economía con graves problemas estructurales, la necesidad inaplazable de una política industrial dirigida a contrarrestar la problemática productiva y comercial debiera contemplar también varios elementos. Algunos de éstos se intentaron exponer en el capítulo IV. A ellos podríamos agregar la necesidad de contemplar los tiempos y las características de la conducción industrial, las redefiniciones tanto de la apertura como de la regulación económica, así como las modalidades de la participación estatal.

En otros términos, una política industrial que contemple la competitividad del sector garantizando, en concreto, un adecuado GIN por todo lo que él representa en relación al carácter de la industrialización y de sus relaciones externas.

El crecimiento de las exportaciones es un elemento necesario pero no suficiente para difundir éxitos por el cambio estructural doméstico. Así lo refiere, entre otros elementos, la modernización industrial heterogénea que, contrario al avance industrial, mostró un proceso claro de desindustrialización (desintegración) a nivel nacional: para poder seguir produciendo para la exportación la exigencia de importación crece exhibiendo los retos actuales de la modernización productiva del país.



# ANEXO ESTADÍSTICO

## ANEXO 1

### Exportaciones manufactureras

(millones de dólares corrientes)

Rama	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Total
11	10.2	14.4	15.7	9.6	21.3	38.8	109.2
12	132.4	123.7	165.7	126.2	154.7	210.4	913.1
13	3.6	13.3	12.0	7.7	11.1	12.7	60.4
14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	358.9	426.9	466.9	556.1	860.4	500.3	3 169.5
16	14.5	18.0	12.5	20.2	57.1	103.5	225.8
17	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
18	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19	454.8	477.6	500.2	468.9	523.2	686.2	3 110.9
20	54.3	50.6	56.0	53.0	58.5	64.9	337.3
21	27.6	27.8	37.7	67.7	124.4	217.8	503.0
22	1.4	0.9	2.4	2.2	2.1	6.2	15.2
23	46.1	28.2	30.7	27.2	30.5	18.8	181.5
24	232.2	214.9	343.7	187.7	270.9	385.2	1 634.6
25	34.7	37.9	33.8	21.8	19.7	20.3	168.2
26	12.8	13.4	16.7	21.0	52.0	60.2	176.1
27	22.6	27.6	47.4	36.5	50.2	97.0	281.3
28	25.6	20.9	30.3	25.3	37.8	94.9	234.8
29	5.8	9.2	4.5	5.3	7.9	13.8	46.5
30	45.8	80.4	108.5	67.5	94.8	121.5	518.5
31	11.4	44.7	66.4	56.9	114.9	194.4	488.7
32	63.9	32.4	28.9	30.7	37.9	37.4	231.2
33	226.9	770.7	1 232.1	1 294.9	632.4	611.9	4 768.9
34	122.1	160.5	186.0	116.8	101.5	157.5	844.4
35	159.8	191.5	181.6	192.6	256.3	340.6	1 322.4
36	17.8	29.7	30.0	6.9	20.0	29.9	134.3

Continúa...

**ANEXO I**

*continúa...*

Rama	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Total
37	125.3	205.1	253.6	248.0	292.5	438.7	1 563.2
38	50.9	56.6	67.1	39.0	66.1	74.0	353.7
39	6.2	4.3	11.7	10.8	17.2	35.7	85.9
40	74.6	106.1	133.5	132.6	148.2	130.7	725.7
41	16.9	29.0	49.7	19.8	37.0	60.0	212.4
42	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
43	76.9	111.0	135.0	155.4	183.0	212.2	873.5
44	15.9	47.0	80.9	89.8	119.9	138.2	491.7
45	48.9	54.9	69.2	65.1	75.0	100.7	413.8
46	110.8	249.9	315.4	188.5	356.7	506.1	1 727.4
47	44.0	58.0	46.4	30.1	68.5	149.1	396.1
48	2.6	6.5	9.9	6.1	9.2	11.2	45.5
49	10.1	24.9	21.9	12.4	29.8	38.2	137.3
50	35.6	86.0	84.8	92.7	163.5	209.2	671.8
51	194.5	249.1	291.4	278.0	473.9	613.3	2 100.2
52	6.0	19.9	29.6	28.2	42.8	46.3	172.8
53	12.5	21.3	24.1	17.0	43.0	76.3	194.2
54	16.8	29.1	32.2	45.9	190.2	100.2	414.4
55	53.8	110.5	135.8	83.5	103.9	214.4	701.9
56	77.3	150.9	187.3	148.8	570.4	1 379.7	2 514.4
57	419.8	891.4	1 354.7	1 352.7	1 642.8	1 880.7	7 541.9
58	50.7	142.0	62.0	91.7	145.4	130.5	622.3
59	84.2	166.4	200.3	156.3	223.5	282.0	1 112.7
<b>Total sector manufacturero</b>							
	3 619.5	5 635.1	7 206.0	6 6695.1	8 542.1	10 858.3	42 556.1

Fuente: Estimaciones propias con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

## ANEXO 2

## Importaciones manufactureras

(millones de dólares corrientes)

Rama	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Total
11	325.8	240.4	326.4	415.1	314.9	380.1	2 002.7
12	25.3	8.2	7.7	15.2	15.3	17.5	89.2
13	1.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	1.9
14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	1.1	0.8	0.8	1.3	1.2	1.3	6.5
16	144.0	186.0	71.1	0.1	0.0	0.2	401.4
17	143.5	78.2	139.9	105.2	108.9	81.9	657.6
18	13.4	8.4	5.2	9.0	11.6	5.8	53.4
19	53.5	29.0	64.9	62.9	66.1	99.9	376.3
20	29.2	3.0	4.3	8.1	10.2	21.6	76.4
21	6.6	5.8	6.0	7.1	5.8	13.9	45.2
22	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	1.6
23	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.7
24	61.1	23.1	43.4	66.5	67.2	94.6	355.9
25	8.4	7.4	13.6	18.1	26.8	26.2	100.5
26	37.1	6.4	9.9	14.8	13.6	19.8	101.6
27	147.5	25.7	43.5	54.0	48.7	54.5	373.9
28	14.0	8.8	13.0	16.4	10.3	16.2	78.7
29	49.9	33.3	44.2	58.5	51.3	61.2	298.4
30	10.1	5.2	5.7	6.9	10.5	8.6	47.0
31	312.3	280.4	329.2	346.5	340.6	552.3	2 161.3
32	108.9	38.4	63.3	94.9	108.5	92.4	506.4
33	340.3	234.0	483.2	650.6	5.9	494.5	2 608.5
34	383.1	359.5	467.4	611.0	434.7	501.2	2 756.9
35	336.1	301.5	383.1	439.9	383.9	481.4	2 325.9

Continúa...

## ANEXO 2

continúa...

Rama	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Total
36	87.6	55.7	100.5	101.8	56.9	32.5	435.0
37	289.7	306.8	355.6	422.4	365.1	435.6	2 175.2
38	134.1	130.9	161.5	182.4	153.5	186.7	949.1
39	28.8	9.4	10.5	16.0	14.9	17.2	96.8
40	237.5	251.1	309.7	352.0	313.7	411.9	1 875.9
41	85.9	50.9	68.4	97.3	83.2	98.8	484.5
42	68.6	56.1	79.5	117.1	164.4	147.1	632.8
43	35.4	17.4	28.2	46.1	33.0	43.0	203.1
44	13.3	5.4	5.7	6.6	5.3	7.4	43.7
45	62.2	30.5	48.9	70.3	62.8	72.8	347.5
46	767.1	390.4	616.1	593.8	479.3	498.8	3 345.5
47	206.8	114.3	243.5	362.1	185.2	231.9	1 343.8
48	2.3	0.6	1.2	2.4	2.4	2.3	11.2
49	35.8	16.9	27.9	32.1	25.9	20.0	158.6
50	435.5	241.8	374.5	420.3	430.3	431.4	2 333.8
51	2 990.1	1 503.4	1 880.9	2 439.8	2 116.8	2 119.6	13 050.6
52	342.7	234.1	326.7	341.4	375.2	296.7	1 916.8
53	16.9	5.3	6.3	14.0	12.4	19.3	74.2
54	331.2	181.6	305.9	506.7	544.7	506.3	2 376.4
55	214.2	154.4	267.1	360.0	417.0	337.3	1 750.0
56	165.0	113.4	101.7	155.5	99.9	131.6	767.1
57	1 113.4	808.2	890.0	1 164.4	950.4	2 590.4	7 516.8
58	645.8	662.9	683.8	526.9	621.6	545.2	3 686.2
59	576.1	351.7	457.5	683.6	664.6	680.0	3 413.5
<b>Total sector manufacturero</b>							
	11 438,7	7 577,2	9 877,9	12 071,6	10 615,1	12 889,5	64 416,0

Fuente: Estimaciones propias con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

## ANEXO 3

Balanza comercial del sector manufacturero por ramas: 1982-1987

(millones de dólares corrientes)

Rama	Exportaciones	Importaciones	Saldo balanza comercial
11	109.2	2 002.7	-1893.5
12	913.1	89.2	823.9
13	60.4	1.9	58.5
14	0.0	0.0	0.0
15	3 169.5	6.5	3163.0
16	225.8	401.4	-175.6
17	0.0	657.6	-651.6
18	0.0	53.4	-51.9
19	3 110.9	376.3	2734.6
20	337.3	76.4	260.9
21	503.0	45.2	457.8
22	15.2	1.6	13.6
23	181.5	0.7	180.8
24	1 634.6	355.9	1278.7
25	168.2	100.5	67.7
26	176.1	101.6	74.5
27	281.3	373.9	-92.6
28	234.8	78.7	156.1
29	46.5	298.4	-251.9
30	518.5	47.0	471.5
31	488.7	2 161.3	-1672.6
32	231.2	506.4	-275.2
33	4 768.9	2 608.5	2160.4
34	844.4	2 756.9	-1912.5
35	1 322.4	2 325.9	-1003.5

*continúa...*

### ANEXO 3

continúa...

Rama	Exportaciones	Importaciones	Saldo balanza comercial
36	134.3	435.0	-300.7
37	1 563,2	2 175,2	-612.0
38	353.7	949.1	-595.4
39	85.9	96.8	-10.9
40	725.7	1 875.9	-1150.2
41	212.4	484.5	-272.1
42	0.0	632.8	-632.8
43	873.5	203.1	670.4
44	491.7	43.7	448.0
45	413.8	347.5	66.3
46	1 727.4	3 345.5	-1618.1
47	396.1	1 343,8	-947.7
48	45.5	11.2	34.2
49	137.3	158.6	-21.3
50	671.8	2 333,8	-1662.0
51	2 100,2	13 050,6	-10950.4
52	172.8	1 916,8	-1744.0
53	194.2	74.2	120.0
54	414.4	2 376,4	-1962.0
55	701.9	1 750,0	-1048.1
56	2 514,4	767.1	1747.3
57	7 541,9	7 516,8	25.1
58	622.3	3 686,2	-3063.9
59	1 112,7	3 413,5	-2300.0
<b>Total sector manufacturero</b>			
	42 556,1	64 416,0	-21859.9

Fuente: Estimaciones propias con base en INEGI,  
Sistema de Cuentas Nacionales.

## ANEXO 4

## Exportaciones manufactureras

(millones de dólares corrientes)

Rama	1988	1989	1990	1991	1992	1993	Total
11	34.1	32.9	27.1	25.9	35.1	40.6	195.7
12	255.9	264.2	328.9	327.3	289.3	325.7	1 791.3
13	12.7	18.8	18.4	27.5	33.4	42.9	153.7
14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	482.5	602.4	372.9	412.0	293.5	299.3	2 462.6
16	178.3	85.7	8.0	55.4	4.4	5.5	337.3
17	6.0	8.9	8.7	13.0	15.8	20.3	72.7
18	2.1	3.2	3.1	4.6	5.6	7.2	25.8
19	577.4	553.8	377.2	407.9	380.5	497.9	2 794.7
20	78.8	92.8	105.3	123.4	138.5	166.9	705.7
21	186.4	156.9	163.6	170.3	190.2	197.1	1 064.5
22	9.0	13.4	13.1	19.5	23.7	30.4	109.1
23	28.5	28.6	24.1	47.9	18.0	45.1	192.2
24	367.6	351.9	291.5	331.3	318.5	338.7	1 999.5
25	25.6	29.9	26.8	31.9	35.2	43.7	193.1
26	80.5	115.2	134.0	171.8	186.4	206.7	894.6
27	142.0	123.9	132.1	148.8	162.0	191.3	900.1
28	131.1	138.4	159.7	182.0	239.1	235.7	1 086.0
29	13.1	16.1	14.8	16.2	20.4	25.6	106.2
30	164.5	180.2	151.4	166.3	203.3	242.8	1 108.5
31	284.1	227.1	157.9	151.1	144.9	104.3	1 069.4
32	37.7	40.7	45.5	48.6	72.2	87.7	332.4
33	615.1	421.4	883.1	631.7	615.9	709.6	3 876.8
34	230.8	184.7	313.5	292.1	300.6	254.8	1 576.5
35	351.4	409.6	430.0	495.3	514.8	534.8	2 735.9

continúa...

## ANEXO 4

continúa...

Rama	1988	1989	1990	1991	1992	1993	Total
36	30.7	34.0	124.4	123.0	88.6	60.9	461.6
37	508.1	546.7	568.8	626.0	671.6	669.6	3 590,8
38	90.7	89.3	98.3	134.5	152.4	171.0	736.2
39	23.8	32.3	32.2	48.4	53.4	56.1	246.2
40	293.2	359.2	357.1	486.5	534.1	548.1	2 578,2
41	98.1	99.8	67.6	62.1	76.7	99.8	504.1
42	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
43	237.6	247.7	272.6	324.6	636.3	481.5	1 927,3
44	148.7	157.4	84.0	67.9	60.6	59.8	578.4
45	151.8	151.2	158.7	225.4	234.4	249.1	1 170,6
46	547.0	686.9	748.6	836.9	730.9	899.8	4 450,1
47	268.7	412.3	375.2	325.8	469.7	556.0	2 407,7
48	16.1	23.1	29.8	109.6	165.8	179.6	524.0
49	63.3	49.0	43.6	32.8	29.7	29.7	265.0
50	262.7	258.6	287.3	261.0	303.3	303.3	1 638,9
51	831.9	1 001,8	1 360,8	1 334,2	1 762,8	1 762,8	7 405,4
52	56.6	47.7	96.4	130.9	123.8	123.8	532.0
53	91.3	132.2	245.8	390.4	400.0	400.0	1 485,6
54	130.6	109.8	210.1	169.4	185.6	185.6	1 005,0
55	293.9	337.7	390.4	463.2	907.9	907.9	2 728,4
56	1 457,8	1 682,0	3 557,4	3 980,2	4 943,8	4 943,8	18 190,3
57	2 005,5	1 972,1	2 198,7	1 939,8	2 058,0	2 300,4	12 474,5
58	70.9	235.6	166.7	127.2	151.5	195.8	947.5
59	372.8	437.1	645.3	709.5	673.9	833.0	3 671,6
<b>Total sector manufacturero</b>							
	12 347,0	13 204,2	14 951,4	16 640,8	17 488,3	20 672,0	95 303,7

Fuente: Estimaciones propias con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.



## ANEXO 5

## Importaciones manufactureras

(millones de dólares corrientes)

Rama	1988	1989	1990	1991	1992	1993	Total
11	802.1	1 183.2	1 359.3	1 359.3	1 902.7	1 838.6	8 445.0
12	47.7	111.1	171.2	244.8	404.9	479.3	1 459.0
13	4.0	8.0	12.2	16.7	28.1	34.2	103.2
14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	1.7	7.2	11.0	15.9	23.0	24.4	83.2
16	2.2	192.3	596.7	272.2	39.7	20.4	1 123.5
17	278.0	337.2	310.4	364.4	420.5	390.2	2 100.7
18	42.8	46.8	33.4	43.2	61.2	48.7	276.1
19	102.4	196.8	250.3	281.2	452.1	496.2	1 779.0
20	41.2	80.0	116.9	158.6	239.6	230.8	867.1
21	6.4	18.0	20.8	23.6	43.2	45.7	157.7
22	0.5	2.0	2.9	3.9	6.2	7.4	22.9
23	0.2	0.9	1.3	1.8	2.8	3.4	10.4
24	209.2	295.8	395.1	518.5	617.1	714.0	2 749.7
25	40.5	86.7	110.8	171.6	211.3	255.7	876.6
26	54.6	98.3	133.3	168.3	238.4	282.4	975.3
27	147.3	326.3	449.8	561.1	853.6	876.0	3 214.1
28	71.2	146.0	165.9	243.3	371.6	342.4	1 340.4
29	75.8	107.8	175.3	259.8	384.3	362.8	1 365.8
30	29.7	46.7	50.6	95.0	130.4	141.6	494.0
31	742.9	829.5	891.3	990.3	1 250.4	1 319.1	5 978.5
32	87.4	153.1	219.0	315.0	407.9	496.2	1 678.6
33	509.1	833.4	1 074.8	1 341.4	1 469.5	1 349.0	6 577.2
34	643.1	692.6	583.6	784.3	869.7	964.9	4 538.2
35	646.2	836.0	959.2	1 159.2	1 354.5	1 460.5	6 415.6

continúa...

## ANEXO 5

continúa...

Rama	1988	1989	1990	1991	1992	1993	Total
36	30.3	33.5	17.3	29.9	65.0	138.5	314.5
37	587.2	609.4	625.1	718.2	780.1	827.8	4 147.8
38	239.1	319.8	391.3	485.0	583.2	686.0	2 704.4
39	29.0	62.5	96.7	130.9	187.0	223.4	729.5
40	558.7	704.8	744.3	835.2	915.1	1 031.5	4 789.6
41	165.2	206.8	278.6	413.3	484.2	483.5	2 031.6
42	221.4	300.5	388.9	514.6	675.5	836.7	2 937.6
43	63.4	88.3	121.8	161.4	214.5	239.6	889.0
44	9.5	12.5	17.6	19.2	20.2	27.0	106.0
45	120.5	186.8	258.9	327.7	441.6	482.5	1 818.0
46	785.0	944.2	1 112.6	1 550.4	1 734.8	1 561.0	7 688.0
47	385.1	452.6	432.5	551.7	803.3	723.4	3 348.6
48	5.7	10.3	17.0	27.6	37.3	39.4	137.3
49	38.9	47.7	82.8	118.2	165.6	136.7	589.9
50	682.9	1 000.0	1 201.9	1 646.8	2 025.8	2 056.3	8 613.7
51	3 087.2	3 649.0	4 627.4	5 645.0	7 492.9	7 524.6	32 026.1
52	425.8	495.3	677.8	804.9	1 086.1	1 146.4	4 636.3
53	96.7	123.2	141.1	219.8	275.0	284.9	1 140.7
54	1 046.0	1 311.2	1 632.0	2 056.7	2 571.6	2 601.8	11 219.3
55	550.8	651.4	836.6	1 088.6	1 236.8	1 307.7	5 671.9
56	233.0	174.2	417.1	401.0	580.6	553.3	2 359.2
57	3 507.9	4 440.4	5 647.1	7 147.2	8 598.3	9 117.5	38 458.4
58	668.1	532.0	959.9	1 064.2	1 432.9	1 149.8	5 806.9
59	892.0	1 311.8	1 684.0	2 315.2	2 930.0	3 066.2	12 199.2
<b>Total sector manufacturero</b>							
	19 015.6	24 303.9	30 505.2	37 666.1	47 075.1	48 429.4	206 995.3

Fuente: Estimaciones propias con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

## ANEXO 6

Balanza comercial del sector manufacturero por ramas: 1988-1993

(millones de dólares corrientes)

Rama	Exportaciones	Importaciones	Saldo balanza comercial
11	195.7	8 445.0	-8249.3
12	1 791.3	1 459.0	332.3
13	153.7	103.2	50.5
14	0.0	0.0	0.0
15	2 462.6	83.2	2379.4
16	337.3	1 123.5	-786.2
17	72.7	2 100.7	-2028.0
18	25.8	276.1	-250.3
19	2 794.7	1 779.0	1015.7
20	705.7	867.1	-161.4
21	1 064.5	157.7	906.8
22	109.1	22.9	86.2
23	192.2	10.4	181.8
24	1 999.5	2 749.7	-750.2
25	193.1	876.6	-683.5
26	894.6	975.3	-80.7
27	900.1	3 214.1	-2314.0
28	1 086.0	1 340.4	-254.4
29	106.2	1 365.8	-1259.6
30	1 108.5	494.0	614.5
31	1 069.4	5 978.5	-4909.1
32	332.4	1 678.6	-1346.2
33	3 876.8	6 577.2	-2700.4
34	1 576.5	4 538.2	-2961.7
35	2 735.9	6 415.6	-3679.7

continúa...

## ANEXO 6

continúa...

Rama	Exportaciones	Importaciones	Saldo balanza comercial
36	461.6	314.5	147.1
37	3 590,8	4 147,8	-557.0
38	736.2	2 704,4	-1968.2
39	246.2	729.5	-483.3
40	2 578,2	4 789,6	-2211.4
41	504.1	2 031,6	-1527.5
42	0.0	2 937,6	-2937.6
43	1 927,3	889.0	1038.3
44	578.4	106.0	472.4
45	1 170,6	1 818,0	-647.4
46	4 450,1	7 688,0	-3237.9
47	2 407,7	3 348,6	-940.9
48	524.0	137.3	386.7
49	265.0	589.9	-324.9
50	1 638,9	8 613,7	-6974.8
51	7 405,4	32 026,1	-24620.7
52	532.0	4 636,3	-4104.3
53	1 485,6	1 140,7	344.9
54	1 005,0	11 219,3	-10214.3
55	2 728,4	5 671,9	-2943.5
56	18 190,3	2 359,2	15831.1
57	12 474,5	38 458,4	-25983.9
58	947.5	5 806,9	-4859.4
59	3 671,6	12 199,2	-8527.6
<b>Total sector manufacturero</b>			
	95 303,7	206 995,3	-111691.6

Fuente: Estimaciones propias con base en INEGI,  
Sistema de Cuentas Nacionales.

## BIBLIOGRAFÍA

- \* Aguilar, J., 1995, *México: causas del auge exportador de manufacturas: 1982-1991*, Tesis de Maestría, México, DEP-FE-UNAM.
- \* Aguirre, T., 1995, "Retos y paradojas de la crisis mexicana", en *Economía informa*, núm. 239, México, FE-UNAM, julio.
- \* Arroyo, J.P. y F. Noriega, 1995, "Economía mexicana 1995: programa de política económica sin costo social", en *Investigación económica*, núm. 213, México, FE-UNAM, julio-septiembre.
- \* Aspe, P., 1993, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE.
- \* Ayala, J., 1988, *Estado y desarrollo. La formación de la economía mexicana (1920-1982)*, México, FCE.
- \* Banco de México, *Indicadores económicos*, México, varios números.
- \* Buitelaar, R. y R. Padilla, 1996, *El comercio intraindustria de México con sus principales socios comerciales*, México, CEPAL.
- \* Caballero, E., 1991, *El Tratado de Libre Comercio, México-Estados Unidos-Canadá*, México, FE-UNAM.
- \* Casar, J., 1989, *Transformación en el patrón de especialización y comercio externo del sector manufacturero mexicano. 1978-1987*, México, Nacional Financiera.
- \* Casar, J., 1993, "La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", en *El Trimestre Económico*, vol. LX, núm. 237, México, FCE, enero-marzo.

*De la sustitución de importaciones al...*

- \* Castaings, J., 1995, "Política industrial y equilibrio externo", en I. Martínez (comp.), *Economía y democracia. Una propuesta alternativa*, México, Grijalvo.
- \* CEPAL, 1965, *El proceso de industrialización en América Latina*, México, Naciones Unidas.
- \* Chang, H.J., 1993, "The political economy of industrial policy in Korea", en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 17, núm. 2.
- \* Chávez, F., 1996, "Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983-1994", en *Comercio Exterior*, México, abril.
- \* Dussel Peters, E. y K. Kim, 1992, "De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México", en *Investigación económica*, núm 200, México, FE-UNAM, abril-junio.
- \* Dussel Peters, E., 1995a, "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, México, junio.
- \* Dussel Peters, E., 1995b, "Cambio estructural y potencialidades de crecimiento del sector manufacturero en México (1982-1991)", en J. López (coord.), *México: la nueva macroeconomía*, México, CEPNA y Nuevo Horizonte.
- \* Dussel Peters, E., 1995c, "Propuestas para una política industrial", en I. Martínez (comp.), *Economía y democracia. Una propuesta alternativa*, México, Grijalvo.
- \* Dussel Peters, E., 1995-1996, "La política industrial en México hoy", en *Economía informa*, núm. 244, México, FE-UNAM, diciembre-enero.

- \* Dussel Peters, E., 1996, "La nueva política industrial. ¿buenas intenciones?", en *Economía informa*, núm 249, México, FE-UNAM, julio-agosto.
- \* Flores, J., 1994, "Restricciones a la continuidad en las políticas de estabilización en México", en *Argumentos*, núm. 20, México, UAM-Xochimilco, septiembre.
- \* Flores, J., 1996a, "La política comercial en México, 1988-1994: efectos y opciones", en *Economía: teoría y práctica*, Nueva época, núm. 6, México, UAM.
- \* Flores, J., 1996b, "Efectos de la política cambiaria en el sector externo la economía mexicana: 1988-1994", en C. Pérez y C. Roza (comps.), *México: modernización ante la apertura*, México, UAM-Xochimilco.
- \* Flores, J., 1996c, "Industrialización orientada a la exportación en México: 1988-1994", en *Argumentos*, núm 25, México, UAM-Xochimilco, diciembre.
- \* Fondo Monetario Internacional, varios años, *Estadísticas financieras internacionales*, Washington.
- \* Fujii, G. y N. Levy, 1993, "Composición de las exportaciones de Brasil, Corea, España y México", en *Comercio Exterior*, México, septiembre.
- \* Gareffi, G., 1990, "Paths of industrialización: an overview", en *Manufacturing miracles*, New Jersey, Princeton University.
- \* Gareffi, G., 1994, "The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks", en Gareffi, G. y R. Korzeniewicz, *Commodity chain and global capitalism*, Praeger Westport.

- \* Guillén, A., 1991, "El programa de estabilización mexicano (1987-1989): principales resultados y obstáculos actuales", en *La economía mexicana: pobreza y desarrollo incierto*, México, UAM-Iztapalapa.
- \* Gutiérrez, R., 1991, "La década perdida para el desarrollo", en H. Dávila (comp.), *La economía mexicana en la década de los ochenta*, México, UAM-Xochimilco.
- \* Hamilton, C. y P. Kniest, 1991, "Trade liberalisation, structural adjustment and intra-industry trade: a note", en *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127.
- \* Helpman, E., 1994, "International trade, in the presence of product differentiation, economics of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", en *Journal of International Economics*, vol. 11, Estados Unidos.
- \* Huerta, A., 1992, *Liberalización e inestabilidad económica en México*, México, Diana.
- \* Huerta, A., 1994, *La política neoliberal de estabilización económica en México*, México, Diana.
- \* Ibarra, D., 1996, *¿Transición o crisis? Las contradicciones de la política económica y el bienestar social*, México, Nuevo siglo Aguilar.
- \* Korzeniewicz, R., 1995, "Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales", en *Investigación económica*, núm. 214, México, FE-UNAM, octubre-diciembre.
- \* Krugman, P., 1994, *Economía internacional. Teoría y política*, Madrid, Mc Graw Hill.
- \* Labra, A., 1992, "Economía mexicana en el nuevo escenario", en *Cuadernos de Nexos*, núm. 49, México, julio.



- \* Lewis, A., 1975, "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", en E. Flores (comp.), *Lecturas sobre el desarrollo agrícola*, México, FCE.
- \* Loria E. y L. Carbajal, 1993, "El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras en México", en *Investigación económica*, núm. 204, México, FE-UNAM, abril-junio.
- \* Loria E., 1995, "Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México", en *Investigación económica*, núm 212, México, FE-UNAM.
- \* Máttar, J. y C. Schatan, 1988, "Intra-industry and intra-firm trade: some theoretical and methodological issues", en *Intra-industry and intra-firm trade between Mexico and The United States: the autoparts, electronics and secondary petrochemical industries*, Joint research programme series, núm. 97, Japón, Institute of Developing economies.
- \* Máttar, J. y C. Schatan, 1993, "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm 2, México, febrero.
- \* Novelo, F. y J. Flores, 1993, *El TLC y la persistente incertidumbre*, México, UAM-Xochimilco.
- \* Ortiz, E., 1995, "Política de deuda pública, restricciones externas al crecimiento y crisis de la economía mexicana", en C. Pérez (comp.) *La crisis neoliberal mexicana. Reflexiones y alternativas*, México, UAM-Xochimilco.
- \* Pinto, A., 1987, "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en América Latina", en *Series de lecturas*, núm. 3, México, FCE.
- \* Ranis, G. y J. Fei, 1962, "Una teoría del desarrollo económico", en *El trimestre económico*, vol. XXIX (2), núm. 114, México, FCE, abril-junio.

- \* Reyes, J., 1992, "Economía mexicana. Después de una década de transformación", en *Cuadernos de Nexos*, núm. 49, México, julio.
- \* Ricardo, D., 1975, *Principios de economía política y tributación*, México, FCE.
- \* Rivera, M.A., 1993, "México: del sobreproteccionismo a la apertura comercial", en *Política y cultura*, núm. 2, México, UAM-Xochimilco.
- \* Ros, J., 1987, *Organización industrial y comercio exterior*, ILET, Series de Avances de Investigación, México.
- \* Ros, J. y P. Skott, 1995, "Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns", *mimeo* 1995-8, Denmark, University of Aarhus.
- \* Rosenstein-Rodan, P., 1960, "Notas sobre la teoría del 'gran impulso'", en S. Howard (comp.), *El desarrollo económico y América Latina*, México, FCE.
- \* Rozo, C., 1992, "El modelo exportador mexicano", en *Desarrollo y sociedad*, núm. 30, Bogotá, septiembre.
- \* Rozo, C., 1996a, "Las exportaciones y el crecimiento", *mimeo*, México, UAM-Xochimilco.
- \* Rozo, C., 1996b, "La teoría del comercio intraindustrial", en E. Ortiz (coord.), *Teoría de los precios*, México, UAM-Xochimilco.
- \* Ruiz, C., 1995, "Concertación productiva como una salida a la crisis", en *Economía informa*, núm.236, México, FE-UNAM, marzo.
- \* Ruiz, C., E. Dussel y T. Taniura, 1997, *Changes in industrial organization of the mexican automobile industry by economic libe-*

- ralization*, Joint research programme series, núm. 120, Japón, Institute of developing economies.
- \* Sánchez A., 1993, "Alcances y límites de la estrategia de estabilización en México", en *Análisis económico*, vol.10, núm. 21, México, UAM-Azcapotzalco.
  - \* Shaikh, A., 1979, "Sobre las leyes del intercambio internacional", en *Criticas de la Economía Política*, núm. 10, México, El Caballito.
  - \* Sunkel, O. y P. Paz, 1981, *El desarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI.
  - \* Taniura, T., 1988, "The successful performance of mexican manufactures export in the 80s: the factor analysis", en *Intra-industry and intra-firm trade between Mexico and The United States: the autoparts, electronics and secondary petrochemical industries*, Joint research programme, núm. 97, Japón, Institute of developing economies.
  - \* Ten, A., 1992, "El ajuste estructural en México: dos historias diferentes", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 6, México, junio.
  - \* Vázquez, H., 1995, "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, agosto.
  - \* Villarreal, R., 1975, "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones", en *Comercio Exterior*, México, marzo.
  - \* Villarreal, R., 1988, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1982)*, México, FCE.
  - \* Zermeño, F., 1995, "La estructura productiva y el desarrollo de la economía nacional", en *Economía Informa*, núm 235, México, FE-UNAM, feb.

