

***Exportaciones, industria maquiladora  
y crecimiento económico en México  
a partir de la década de los noventa***

GERARDO FUJII  
EDUARDO CANDAUDAP  
CLAUDIA GAONA\*

**INTRODUCCIÓN**

Una de las transformaciones más importantes de las economías iberoamericanas en las últimas décadas ha sido el impulso que ha experimentado el sector exportador. Según el tipo de bienes sobre el que se ha asentado el crecimiento de las exportaciones, en la región se han ido configurando dos patrones exportadores. Por un lado, los países de América del Sur han persistido en su vocación tradicional orientada hacia la exportación de productos primarios y

---

Manuscrito recibido en junio de 2004; aceptado en abril de 2005.

\* Profesor titular de la Facultad de Economía <fujii@servidor.unam.mx>, doctorante del Programa de Posgrado en Economía <candaudap@yahoo.com.mx> y Ayudante de profesor de la Facultad de Economía <claivetteg@yahoo.com.mx>, Universidad Nacional Autónoma de México, respectivamente. Este trabajo fue apoyado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México a través del proyecto PAPIIT IN 304703. Los autores agradecen los comentarios de dos dictaminadores, cuyos nombres desconocemos, los que permitieron mejorar la versión inicial de este trabajo.

materias primas, la cual se ha diversificado a través de la exportación de nuevos productos primarios, a los cuales se les han añadido productos industriales basados en la transformación de recursos naturales. Por otro lado, México, Centroamérica y algunos países del Caribe han ido modificando drásticamente su patrón exportador en favor de productos manufacturados intensivos en trabajo poco calificado bajo el esquema de la producción internacional compartida (CEPAL, 2003; Ventura-Días, Cabezas y Contador, 1999).

El objetivo último del impulso a las exportaciones ha sido el de dinamizar el crecimiento económico. Dado que la restricción secular más importante al crecimiento que ha enfrentado la región es la de divisas, se esperaba que el incremento de las exportaciones permitiría superar este problema, lo que haría posible lograr cotas más elevadas de expansión de la economía sin la necesidad de recurrir a un endeudamiento externo excesivo.

En general, la evolución de las economías latinoamericanas ha mostrado que los resultados en términos de crecimiento de la expansión acelerada de las exportaciones no siempre han sido los esperados (CEPAL, 2002). Si bien hasta comienzos del segundo lustro de la década de los noventa la tasa de crecimiento económico alcanzada por la región fue aceptable —aunque modesta con respecto tanto a otros países como con relación al dinamismo mostrado por la región hasta comienzos de los años ochenta— a partir del último tercio de la pasada década América Latina transitó por una fase de estancamiento que se extendió por cinco años la que, al parecer, ha finalizado en 2004.

Es interesante investigar si existen diferencias importantes entre los dos patrones exportadores de la región en términos de sus efectos sobre el crecimiento económico. Este trabajo tiene un objetivo más modesto, que es evaluar los efectos en términos de crecimiento económico del modelo exportador industrial basado en la producción internacional compartida. Con base en el comportamiento de la economía mexicana, se estudia el efecto de la enorme expansión de las exportaciones sobre el crecimiento económico; y, en segundo término, se trata de explicar las razones que determinan que este dinamismo exportador haya tenido efectos tan limitados sobre el crecimiento. Sólo como elemento comparativo, hacia el final del

trabajo, se dan algunos datos del modelo exportador seguido por Chile, que es un caso representativo del modelo exportador basado en la transformación de recursos naturales, que puede contribuir a explicar el mejor comportamiento en términos de crecimiento que ha tenido este país con respecto al conjunto de América Latina.

La hipótesis que guiará el trabajo es que el comportamiento exportador de la economía mexicana hace una contribución insuficiente al crecimiento económico porque ha tenido como uno de sus pilares básicos al sector maquilador, el que tiene un efecto limitado sobre el crecimiento por dos razones: en primer término, porque las actividades exportadoras operan como un sector de enclave con débiles conexiones con el resto de la economía desde el punto de vista del abastecimiento de insumos y partes. Por esta razón, la demanda hacia atrás que genera la expansión de este tipo de sector exportador se traduce sobre todo en más importaciones, y mucho menos en la expansión de las actividades internas productoras de partes e insumos. Y en segundo término, y muy ligado con lo anterior, porque se trata de actividades exportadoras con un pequeño valor añadido (Ventura-Dias, 2003).

El tema del trabajo se inserta en una de las preocupaciones relevantes de los economistas durante los últimos años, cuál es la relación que existe entre regímenes comerciales, exportaciones, importaciones y crecimiento económico. En general, en la literatura domina la posición de que las políticas comerciales más abiertas hacia el exterior favorecen el crecimiento económico. Esta opinión fue expresada por el Banco Mundial (1987), que investigó la relación entre el crecimiento del producto per cápita en dos períodos, 1963-1973 y 1974-1985, a los cuales se les complementó el período 1986-1992 estudiado por el Fondo Monetario Internacional (1993), en 41 países en desarrollo clasificados en cuatro categorías según su grado de apertura, los que llegaron a la conclusión de que existe una relación positiva entre apertura al exterior y crecimiento económico. A conclusiones similares han llegado una gran cantidad de investigaciones empíricas sobre el tema, las que se exponen en forma resumida en OMC (1985, pp. 73-74). Esta idea se ha introducido en la teoría endógena del crecimiento que ha propuesto que la apertura al exterior puede contribuir al incremento de la productividad

a través de las externalidades de aprendizaje y tecnológicas que genera. Sin embargo, otra corriente ha expresado fuertes dudas acerca de la contribución de la apertura al crecimiento. Uno de sus representantes es Rodrik (1999) quien, con base en los datos de 21 países en los años 1975-1994, ha concluido que no necesariamente los países que mostraron los mayores incrementos en el coeficiente de exportaciones son los que más han crecido y, aún más, algunos decrecieron no obstante su vuelco hacia el exterior. Dado que uno de los casos paradigmáticos de crecimiento liderado por las exportaciones es el de algunos países de Asia, el estudio en profundidad de este proceso ha llevado a la conclusión de que el elemento clave que explica su crecimiento no es su vuelco hacia el exterior sino que su política de inversiones (1999, p. 49). En otro trabajo, Rodrik (2001) se muestra especialmente escéptico con las conclusiones de diversas investigaciones empíricas acerca de la relación positiva entre liberalización de las importaciones y crecimiento económico dado que, en su opinión, presentan serios problemas metodológicos.

La estructura del trabajo es la siguiente: la segunda sección describe las características del modelo manufacturero exportador maquilador en general, o sea, no referido a sus especificidades en un país en concreto. El tercer apartado muestra el crecimiento y la transformación que han experimentado en las últimas dos décadas las exportaciones mexicanas, lo que da una imagen muy positiva del comportamiento exportador del país. En el siguiente apartado se muestra la débil relación que existe entre las exportaciones y el crecimiento y el quinto explica este hecho desde dos perspectivas: por el componente de insumos importados de las exportaciones y por el valor agregado nacional de las exportaciones maquiladoras. Finalmente, se presenta en forma resumida las conclusiones del trabajo.

## **LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL COMPARTIDA**

Uno de los cambios importantes que está experimentando la estructura productiva es la fragmentación de procesos de producción antes integrados en una unidad productiva en procesos desarrollados por unidades productivas independientes que se conectan entre sí por medio de la compra y venta de

insumos y partes. Esto tiene lugar cuando es posible separar entre las fases de la producción que son intensivas en diferentes factores de la producción. Este fenómeno ha recibido diferentes denominaciones, tales como subcontratación o externalización de actividades, deslocalización, intraespecialización en un producto, comercio intraempresarial de productos intermedios, especialización vertical o segmentación de la cadena de valor (UNCTAD, 2002, p. 106).<sup>1</sup> En este trabajo, cuando se usa el término de producción internacional compartida, se hace referencia a la extensión de este proceso de fragmentación productiva a escala internacional en la que la integración de los países abundantes en mano de obra a las cadenas internacionales de producción se basa en las decisiones de comercio e inversión de las grandes empresas, que determinan los patrones de producción local (caso de las maquilas en México y Centroamérica).

Estas nuevas características que han ido adoptando algunos procesos productivos han sido alentados por la reducción de los costos de transporte y de las comunicaciones y se han reforzado a escala internacional por el descenso en las barreras al comercio. Esto ha ido configurando un nuevo tipo de división del trabajo entre países en la cual adquiere creciente importancia la especialización en partes de los procesos productivos, lo que ha determinado que el intercambio de partes y componentes sea una parte muy dinámica del comercio internacional, lo que explica parcialmente el hecho de que, sistemáticamente, el comercio internacional se expanda más rápidamente que el producto mundial. Esto ha determinado que el comercio intraindustrial constituya una parte creciente del intercambio internacional no sólo entre los países desarrollados, sino entre éstos y los menos desarrollados integrados al sistema de la producción internacional compartida. Este proceso de fragmentación a escala internacional ha sido particularmente intenso en la producción de equipo eléctrico y electrónico, de prendas de vestir y en la industria automotriz, lo que explica que estos

---

<sup>1</sup> Para un análisis más detallado sobre estos términos véase: Arndt y Kierzowski (2001), Bronstein (1999) y Ventura-Dias (2003).

productos y sus componentes se encuentren entre los más dinámicos en el comercio internacional (Ventura-Dias y Durán, 2001).

Algunos países en desarrollo, particularmente los situados en la periferia de los grandes centros de la economía mundial –Estados Unidos, la Unión Europea y Japón– están participando activamente en el sistema de producción internacional compartida.

Este proceso está siendo liderado por empresas transnacionales (ETN) que configuran redes internacionales de producción: “las redes internacionales de producción las crean grandes ETN que producen una serie normalizada de productos en diversos lugares, o también grupos de pequeñas y medianas empresas unidas a través de la subcontratación internacional” (UNCTAD, 2002, p. 78), dando lugar a un creciente comercio intrafirma. Cuando esta red se configura bajo la forma de subcontratación, la empresa matriz se concentra en las actividades intensivas en tecnología, conocimiento y trabajo calificado, tales como investigación y desarrollo, diseño de productos, financiamiento, logística y comercialización, mientras que las fases del proceso de producción que son intensivas en trabajo no calificado se ubican en zonas de bajos salarios. Esto está configurando una nueva forma de división internacional del trabajo según los postulados de Heckscher-Ohlin: las partes de los procesos productivos intensivos en trabajo poco calificado se localizan en los países que están abundantemente dotados de este factor y en los que es relativamente barato, mientras que aquellas fases de la producción intensivas en trabajo calificado y en tecnología se mantienen en los países mejor dotados de este factor productivo.

En el cuadro 1 se muestra la relación entre los salarios por hora de cuatro países que tienen una participación importante en el sistema de producción internacional compartida con respecto a los de Estados Unidos, en el cual se observa que existe una brecha salarial significativa entre ellos, la que es particularmente notable en el caso de México, cuyos salarios equivalen a la décima parte de los de aquel país. Esto, en conjunto con su cercanía geográfica al país del norte, determina que tenga las condiciones propicias para la instalación de plantas que producen bajo el esquema de la producción internacional compartida.

**CUADRO 1**  
***Índice de las compensaciones salariales***  
***por hora en México y otros países***  
 (Estados Unidos = 100)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
México	15	15	10	9	9	9	10	11
Corea	34	38	42	46	43	30	39	43
Singapur	32	37	43	47	45	41	37	38
Hong Kong	27	28	29	30	30	30	29	29

Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, septiembre de 2003.

Los principales argumentos que han sido planteados en favor de la conveniencia de que los países en desarrollo se incorporen a este sistema son los siguientes:

- Permite incrementar las exportaciones, por lo que contribuyen a resolver la restricción de divisas al crecimiento económico.
- Dado que el recurso relativamente abundante en estas economías es el trabajo poco calificado, tienen un efecto positivo importante sobre el empleo.
- Algunos productos producidos bajo los esquemas de producción internacional compartida se encuentran entre los más dinámicos en el comercio internacional, lo que permite el rápido crecimiento del valor de las exportaciones.
- También algunos productos producidos bajo esta forma son de elevada tecnología, lo que permite a los países incorporarse a la exportación de este tipo de bienes.
- Los esquemas de producción internacional compartida estimulan la inversión extranjera directa en los países que participan en este sistema.
- La incorporación a la producción internacional compartida resuelve los problemas de acceso a los mercados internacionales y a la tecnología.
- La producción internacional compartida puede constituirse en una fase inicial de maduración industrial exportadora, a partir de la cual se pasará, gradualmente, a la producción y exportación de productos intensivos en capital, tecnología y fuerza de trabajo calificada.
- La demanda internacional por los productos producidos bajo este esquema se caracteriza por su estabilidad en cuanto a cantidades y precios, lo que representa una ventaja con respecto al comportamiento de los mercados de productos primarios.

Sin embargo, la participación en el esquema de la producción internacional compartida no sólo representa ventajas para los países en desarrollo, sino que también va acompañada de serias limitaciones. Las más relevantes son las siguientes:

- La producción internacional compartida se caracteriza por su elevado coeficiente de importación de insumos, por lo que las vinculaciones insumo-producto entre las actividades exportadoras y el resto de la economía son débiles, asemejándose el sector exportador manufacturero a un enclave en la economía nacional.<sup>2</sup>
- El hecho de que los insumos sean básicamente importados determina que la capacidad de arrastre del crecimiento exportador sobre las empresas nacionales sea muy débil, por lo que tiende a generarse una brecha amplia entre la dinámica de las exportaciones de este sector y el crecimiento de la economía nacional. Dado que, cumpliendo con los postulados del modelo de Heckscher-Ohlin, la parte del proceso productivo que se despliega en los países en desarrollo es la intensiva en trabajo poco calificado en un contexto de salarios bajos, el valor agregado en el país por estas actividades es pequeño, por lo que la mayor parte del valor de las exportaciones está compuesta por el costo de los insumos importados. En virtud del rápido crecimiento de las exportaciones producidas bajo el esquema de la producción internacional compartida, esto ha determinado que ellas se expandan en forma mucho más acelerada que el ingreso nacional (Vázquez Tercero, 2000) y que en los países en desarrollo participantes de estos esquemas de producción se hayan incrementado drásticamente los coeficientes de exportaciones e importaciones (con respecto al producto) sin que haya aumentado en forma notable la relación entre el valor agregado manufacturero y el producto. Este comportamiento se registra, por ejemplo, tanto en México como en Malasia, países en los cuales se conjunta un crecimiento muy rápido de las exportaciones manufactureras con una expansión aún más acelerada de las importaciones manufactureras y con un valor agregado manufacturero muy inferior al valor de las exportaciones generadas por esta actividad, brecha que ha tendido a ampliarse drásticamente desde comienzos de los noventa

---

<sup>2</sup> Comentando esta situación en los países de América Latina, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señaló que “[...] muchos países que mejoraron su competitividad internacional gracias a la IED en manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales, han generado vinculaciones muy débiles entre la economía local y las plataformas de exportación. En líneas generales se destacó la falta de una estrategia de promoción de las vinculaciones, especialmente en los casos de México, Costa Rica y Honduras, países en donde el éxito de las exportaciones no fue seguido por una evolución similar de la base industrial local.” (Referido según UNCTAD, 2002, p. 94.)



(UNCTAD, 2002, p. 100). Esto ha conducido a que en el caso del primer país, “[...] entre 1980 y 1997 la parte porcentual de México en las exportaciones mundiales de manufacturas se multiplicó por 10 mientras que su parte porcentual en el valor añadido manufacturero mundial bajó más de un tercio, y en la renta mundial (en dólares corrientes) en aproximadamente 13%.” (UNCTAD, 2002, p. 103.) Corea del Sur, que abordó en forma diferente su integración a la producción internacional compartida, ha tenido un comportamiento muy distinto con respecto a estos parámetros: el valor agregado manufacturero es notablemente más elevado que el valor de las exportaciones manufactureras y, con el tiempo, la brecha entre estas variables se ha ampliado en favor del valor agregado manufacturero, a la vez que el comercio exterior de manufacturas ha mostrado un superávit sistemático, lo que ha conducido a que aumentara más su contribución al valor agregado manufacturero mundial que su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas (UNCTAD, 2002, pp. 100 y 103).

- El rasgo antes señalado de este sistema de producción determina que el crecimiento de las exportaciones de bienes producidos bajo el esquema de la producción internacional compartida derive en el incremento de la demanda por insumos importados, por lo que el saldo neto de divisas generado por este tipo de especialización exportadora es muy pequeño con respecto a lo que sugieren los datos del comportamiento de las exportaciones. En el dinamismo importador generado por este modelo exportador reside parte importante de la explicación que para un conjunto de siete países (Hong Kong, Malasia, México, Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Turquía), entre los cuales están algunos que participan intensamente en estos esquemas de producción, el valor de las importaciones haya crecido sistemáticamente más que el de las exportaciones a partir de 1989 en adelante, de tal manera que en la medida que nos acercamos en el tiempo, el monto absoluto del déficit comercial de estas economías ha tendido a acrecentarse (UNCTAD, 2002, p. 98). Sin embargo, dado que al valor de las partes importadas se les añade valor, aunque sea pequeño, en el país, el comercio internacional derivado de estas actividades tiene saldo positivo, lo explica el hecho de que, en los últimos años, la economía mexicana haya mostrado superávit en su comercio exterior con Estados Unidos.
- Dado que las redes internacionales de producción se conforman básicamente en torno a empresas transnacionales, las que deciden la división del trabajo entre los países participantes del esquema de acuerdo con los intereses globales de las empresas a nivel mundial, el énfasis en esta estrategia conduce a que parte importante de las decisiones de inversión sean tomadas por entes autónomos con respecto a los cuales la capacidad de influencia de cada país es pequeña. Esto, en particular, se refleja en el hecho de que el intento de alcanzar una mayor vinculación entre la producción interna y la producción de insumos pueda verse bloqueado “cuando las

corrientes comerciales se basan en el acceso preferencial a los mercados, ya que los insumos necesarios para la producción han de importarse de un país desarrollado.” (UNCTAD, 2002, pp. 94-95.)

- En los últimos años, se ha intensificado la competencia entre países con abundancia de fuerza de trabajo no calificado y localizados en la periferia de los grandes centros de la economía mundial por integrarse al sistema de la producción internacional compartida. Esto ha llevado a una carrera por quién otorga mayores ventajas a las FETN, lo que debilita la capacidad negociadora de los países. Entre los estímulos ofrecidos para atraer inversiones están el asegurar salarios bajos y las de orden fiscal. Pero el abaratamiento del factor trabajo desalienta el incremento de la productividad y contribuye a perpetuar el contexto de bajos salarios, dado que éste pasa a ser la base de la ventaja comparativa en el comercio internacional. Por otra parte, las ventajas impositivas es uno de los factores que explica las intensas inversiones extranjeras en Irlanda durante la última década y la deslocalización de empresas hacia los nuevos socios de la Unión Europea, lo que puede conducir a una carrera de rebajas fiscales de parte de otros países interesados en captar flujos de inversión.
- Por otra parte, la incorporación de nuevos países determina que la competencia de precios en este tipo de productos sea cada vez más intensa, lo que es otra presión adicional para frenar el incremento de los salarios, a la vez que puede anular la ventaja que en términos de precios tienen estos productos con respecto a los bienes primarios.

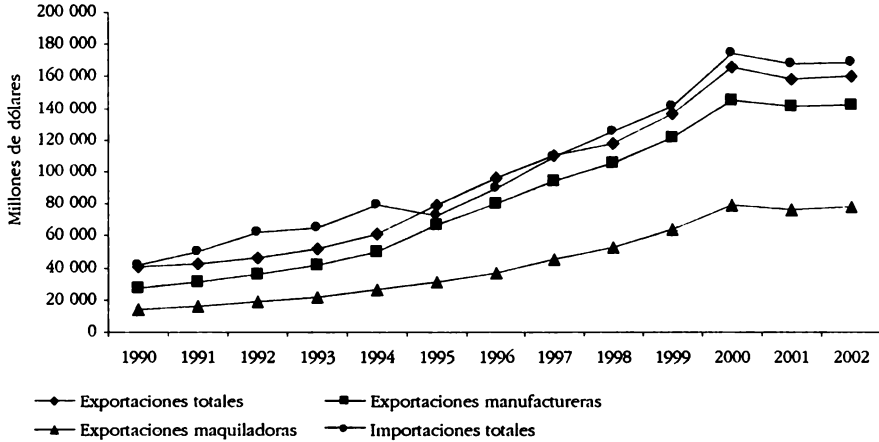
## DINÁMICA Y CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Desde cierta perspectiva, las tendencias y transformaciones que ha experimentado el sector exportador mexicano aparecen como extraordinariamente positivas.

- Dinamismo: el valor de las exportaciones de mercancías, que pasó de 40.7 a 160.7 mil millones de dólares corrientes entre 1990 y 2002.
- La composición de las exportaciones por productos experimentó un cambio radical: si en 1980 67% del valor de las exportaciones del país era aportado por las ventas de petróleo al exterior, en 2002 las exportaciones de manufacturas representaban 88% del total (véase gráfica 1).

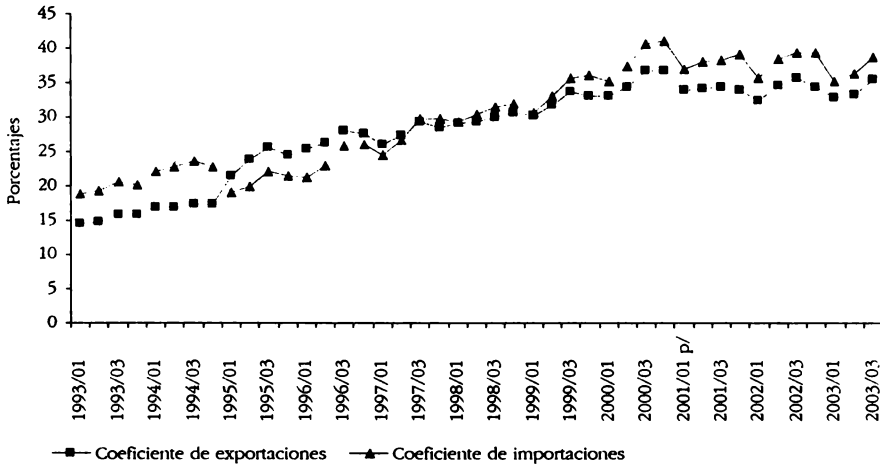
El dinamismo de las exportaciones determinó que el coeficiente de exportaciones (de bienes y servicios no factoriales) del país se incrementara sustancialmente, pasando de 15 a 35 por ciento entre 1993 y 2003 (véase gráfica 2).

**GRÁFICA 1**  
**Exportaciones totales, manufacturas y maquiladoras e importaciones**



Fuentes: Banco de México, *Informe anual 1993, 1995, 1997, 1999, 2000 y 2002.*

**GRÁFICA 2**  
**Coefficientes de exportaciones e importaciones**



Notas: Exportaciones e importaciones de bienes y servicios no factoriales.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Banco de Información Económica.*

- Si las exportaciones manufactureras son clasificadas por productos según intensidad factorial, México aparece con un perfil exportador en el cual son muy importantes los productos intensivos en capital (40% de las exportaciones manufactureras); los de contenido tecnológico medio y alto (72% de las exportaciones manufactureras, 37% corresponde a los productos de alto contenido tecnológico); e intensivos en trabajo calificado (78% de las exportaciones manufactureras).

## CUADRO 2

**Composición de las exportaciones manufactureras por intensidad factorial y contenido tecnológico, 1998**  
(porcentajes)

<i>Por intensidad factorial</i>	
Intensivas en trabajo	59.8
Semimanufacturas	3.6
Manufacturas	56.2
Intensivas en capital	40.2
Semimanufacturas	4.6
Manufacturas	35.6
Total	100.0
<i>Por nivel tecnológico</i>	
Contenido tecnológico bajo	27.9
Contenido tecnológico medio	35.7
Contenido tecnológico alto	36.5
Total	100.0
<i>Según calificación del trabajo</i>	
Trabajo no calificado	22.1
Trabajo calificado	77.9
Total	100.0

Fuente: Gerardo Fujii, "Intensidad factorial de las exportaciones manufactureras de México en la década de los noventa", *IV Reunión de Economía Mundial*, A Coruña, 2002.

- En cuarto lugar, una parte importante de los productos manufacturados que exporta México está constituida por productos que se encuentran entre los más dinámicos en el comercio mundial. La mayor parte de los 20 productos que entre 1980 y 1998 mostraron el mayor incremento en el intercambio internacional pertenece a cuatro categorías: productos electrónicos y eléctricos; textiles y prendas de vestir; productos acabados e industrias que requieren elevados gastos en I&D y que se caracterizan por una alta complejidad tecnológica o economías de escala (instrumentos de óptica, productos de perfumería y cosméticos, instrumentos de medicina y productos farmacéuticos); y productos básicos (seda, bebidas no alcohólicas y preparados de cereales). La participación de estos 20 productos en

el total de exportaciones mundiales se incrementó de 9.5 a 22.6 por ciento entre 1980 y 1998, siendo particularmente destacado el aumento en la contribución de siete productos eléctricos y electrónicos, los que en 1998 constituían 16% de las exportaciones del mundo. México se encuentra entre los principales exportadores mundiales de tres de los veinte productos dinámicos. En 1998, contribuía con 5% de las exportaciones mundiales de ropa interior de punto; con 16% de las de material de distribución de electricidad y con 6% de las de máquinas eléctricas (UNCTAD, 2002, pp. 66-70).

Por otra parte, en cuanto a las exportaciones de los países en desarrollo, los grupos de productos de más rápido crecimiento son los siguientes: productos electrónicos y eléctricos; productos textiles; equipo de transporte, particularmente automóviles para pasajeros y otros vehículos automotores; y productos básicos.

En los tres primeros, México es un exportador importante entre los países en desarrollo (UNCTAD, 2002, p. 90). Si a estos productos se les adiciona las exportaciones de componentes de automóviles, se llega a 43% de las exportaciones totales del país (datos para 2003). Para el mismo año, la participación de las ventas de equipos eléctricos al exterior en las exportaciones totales era 14.5%, la de automóviles de 12%, la de partes de automóviles de 6% y las de aparatos electrónicos y de textiles y vestuario de 5% para cada una de estas categorías. A partir de 1990, los mayores incrementos absolutos y relativos en el valor de las exportaciones se dieron en automóviles y en equipos electrónicos (véase cuadro 3).

## EXPORTACIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En resumen, del apartado anterior se podría concluir que tanto por el dinamismo como por la composición de las exportaciones, el comportamiento de la economía fue muy positivo. Y dado el peso que tienen las exportaciones dentro del producto, podría esperarse que ellas hubieran sido el motor del crecimiento económico. Sin embargo, esto no ha sido así. En la gráfica 3 se muestra la relación entre la tasa de crecimiento del producto y la de las exportaciones totales por trimestres para el período 1993-2003, que ilustra que la segunda supera sistemáticamente a la primera, siendo la pendiente de la línea de tendencia 0.41. Este comportamiento es aún más marcado con respecto al crecimiento de las exportaciones manufactureras totales que, como se vio, son la parte decisiva de las exportaciones del país. Para el mismo período, la correlación entre las tasas de crecimiento del producto y la de las exportaciones manufactureras es sensiblemente más baja que

CUADRO 3

**Productos manufacturados con mayor ponderación en las exportaciones**

(millones de dólares y porcentajes sobre exportaciones totales)

	Total	Textiles y artículos de vestir <sup>1</sup>		Automóviles		Autopartes <sup>2</sup>		Equipos y aparatos eléctricos <sup>3</sup>		Equipos y aparatos electrónicos <sup>4</sup>	
		Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1991-1995	56 239	1 986.8	3.5	5 541	9.9	3 770.3	6.7	7 668.1	13.6	1 650.8	2.9
1996-2000	125 336	6 761.3	5.4	16 024	12.8	7 424.2	5.9	1 7225	13.7	4 030.7	3.2
2001-2003 <sup>P</sup>	161 520	8 128.5	5.0	20 898	12.9	9 867.6	6.1	2 2671	14.0	7 551.8	4.7

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Nota: Para la elaboración del cuadro se agruparon las subramas más dinámicas de la Gran División 3: Industria Manufacturera, de cada una de las ramas señaladas, de acuerdo con la clasificación del Sistema Armonizado de Codificación y Clasificación de Mercancías, de las estadísticas del sector externo presentadas por INEGI como sigue:

1/ Incluye artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales; artículos de telas y tejidos de seda, fibras artificiales o lana y fibras textiles artificiales o sintéticas.

2/ Incluye motores, partes sueltas, muelles y sus hojas para automóviles; y partes sueltas para motores.

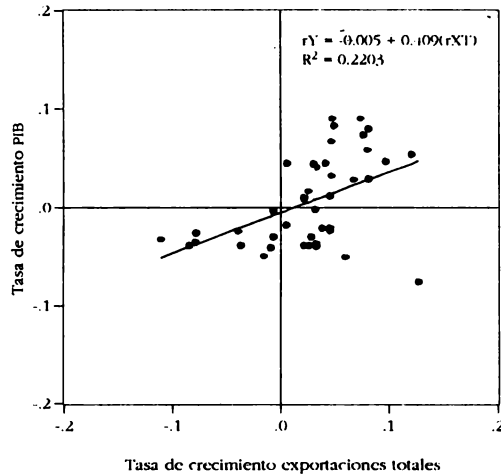
3/ Incluye acumuladores eléctricos y sus partes, cables aislados para electricidad, motores eléctricos, otros aparatos e instrumentos eléctricos, piezas para instalaciones eléctricas, refrigeradores y sus partes y transformadores eléctricos.

4/ Incluye cintas magnéticas y discos fonográficos; máquinas, aparatos e instrumentos para comunicación electrónica; partes y refacciones de radio y televisión; y tocadiscos y sinfonolas modulares.

Fuente: INEGI, *Banco de Información Económica*.

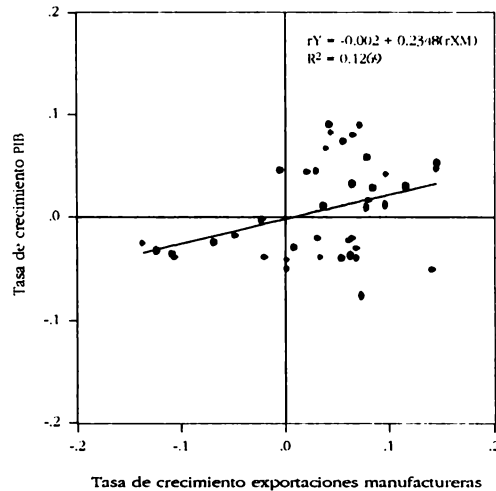
con relación al total de exportaciones: 0.24 (véase gráfica 4). Estos datos señalan la debilidad que tiene el sector exportador para arrastrar el crecimiento de la economía, la que es particularmente notable para el sector más dinámico de las exportaciones que, como se sabe, son las manufactureras. En el siguiente apartado se abordarán dos características básicas del sector exportador nacional que contribuyen a explicar este hecho.

**GRÁFICA 3**  
**Crecimiento del producto ( $rY$ ) y de las exportaciones totales ( $rXT$ )**



Fuente: Estimación de los autores con datos de INEGI, Banco de Información Económica.

**GRÁFICA 4**  
**Crecimiento del producto ( $rY$ ) y de las exportaciones manufactureras ( $rXM$ )**



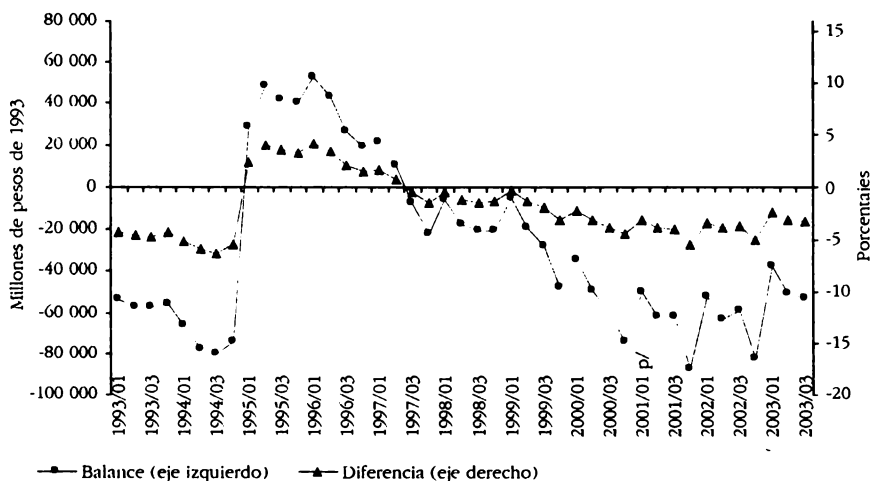
Fuente: Estimación de los autores con datos de INEGI, Banco de Información Económica.

## EXPORTACIONES, DEMANDA POR IMPORTACIONES Y VALOR AGREGADO POR LAS ACTIVIDADES EXPORTADORAS

Una de las causas fundamentales que determina que el elevado dinamismo de las exportaciones haya repercutido sólo levemente sobre el comportamiento del producto radica en que las importaciones han tendido a crecer aún más rápidamente que aquéllas (véase gráfica 1), por lo que normalmente el coeficiente de importaciones de la economía supera al de exportaciones, excepto en los años de caída en el nivel de actividad económica, como ocurrió a mediados de los noventa (véase gráfica 5). Con respecto a esto, Moreno (2002) concluyó que la liberalización comercial de México ha aumentado la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones a la vez que se ha reducido su elasticidad precio. Con el fin de explicar estas características que ha adquirido la función de demanda por importaciones, es necesario abordar más en detalle la composición de las importaciones y la demanda por ellas derivada del crecimiento de las exportaciones.

GRÁFICA 5

### *Balance en cuenta corriente y diferencia de los coeficientes de exportación e importación*



Fuente: Cálculo de los autores con datos de INEGI, *Banco de Información Económica*.



Con el propósito de explicar este elevado dinamismo importador de la economía mexicana, en el cuadro 4 se muestra la composición de las importaciones por tipo de bien, en el cual se observa que las de bienes intermedios están constituyendo alrededor de 75% del total de importaciones del país. Por tanto, el crecimiento de la producción interna tiene un efecto directo sobre las importaciones por la demanda de bienes intermedios. Por otra parte, alrededor de la mitad de las importaciones totales están compuestas de importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones, por lo que el crecimiento de éstas tiene un gran efecto de arrastre sobre la demanda por importaciones. Esto ha sido estimulado por el programa de importaciones temporales para la exportación, que no sólo beneficia a la industria maquiladora, sino que también a otras industrias que se incorporan al Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), lo que ha conducido a que el total de importaciones temporales equivalgan a 78.5% de las exportaciones manufactureras (Dussel, 2003).

CUADRO 4

***Composición de las importaciones por tipo de bien***  
(porcentajes)

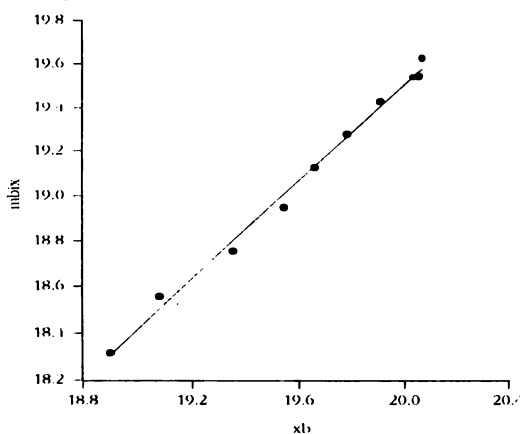
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes de consumo	12.3	11.7	12.5	12.0	12.0	7.4	7.4	8.5	8.9	8.6	9.6	11.7	12.6
Bienes intermedios	71.4	71.1	68.9	71.1	71.2	80.6	80.4	77.7	77.3	77.0	76.6	74.9	75.0
Maquiladoras	24.8	23.6	22.4	25.2	25.8	36.1	34.1	33.1	33.9	35.5	35.4	34.2	35.2
Resto	46.6	47.6	46.5	45.9	45.4	44.5	46.3	44.7	43.4	41.5	41.2	40.7	39.8
Asociados a la exportación	n.d.	n.d.	n.d.	37.3	39.4	56.2	55.5	54.1	54.1	55.2	55.1	51.5	50.9
Bienes de capital	16.3	17.2	18.6	16.9	16.8	12.0	12.2	13.8	13.8	14.5	13.8	13.4	12.4
Empresas exportadoras	n.d.	n.d.	n.d.	3.2	2.9	4.2	4.3	4.5	4.4	4.8	n.d.	n.d.	n.d.
Empresas no exportadoras	n.d.	n.d.	n.d.	13.7	13.9	7.8	7.9	9.3	9.4	9.6	n.d.	n.d.	n.d.

Fuentes: Banco de México, *Informe anual 1993, 1995, 1997, 1999, 2000 y 2002*.

Con el fin de mostrar la correlación entre las importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones (MBIX) y las exportaciones (XB), en la gráfica 6 se muestra el correlograma entre los logaritmos naturales de ambas variables entre 1993 y 2002 (datos anuales), en el cual se indican tanto los valores observados como el lugar geométrico de la media condicional de los logaritmos naturales de las dos variables (denotados en minúsculas).

GRÁFICA 6

***Importaciones de bienes intermedios  
asociados a las exportaciones  
con respecto a las exportaciones de bienes***



Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI, *Banco de Información Económica*.

Se elaboraron distintos modelos de determinación de las importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones, incorporando el tipo de cambio real, los aranceles y estas dos variables en forma simultánea, de los cuales se concluye que ni el tipo de cambio real ni los aranceles son significativos en la función de estas importaciones. Ellas están determinadas tanto por la función de producción como por los niveles de producción del sector exportador, los que, a su vez, se encuentran determinados por la demanda externa, la que seguramente está débilmente influida por el tipo de cambio real en virtud del elevado componente de insumos importados de las

exportaciones. Este hecho debe ser más cierto para el sector maquilador de exportación que para el “resto” del sector exportador manufacturero en virtud tanto del enorme peso que tienen los insumos importados en el valor de las exportaciones como porque el destino de su producción es el mercado externo. Aunque el componente de costos en moneda nacional del “resto” de las exportaciones es notablemente más elevado que el de las exportaciones de la industria maquiladora, dado que la estimación fue calculada para el total de importaciones asociadas a las exportaciones, el hecho de que el tipo de cambio real no resultase una variable significativa puede ser explicado tanto por el peso del sector maquilador en las exportaciones como el hecho de que, en promedio, en los últimos años, alrededor de 40% del valor del “resto” de las exportaciones correspondió a insumos importados (véase gráfica 8). Tampoco debe extrañar el que los aranceles no sean significativos en virtud de la amplitud de las exenciones de impuestos para las importaciones temporales de las actividades exportadoras, beneficio que se extiende más allá del sector maquilador como tal.

Para cuantificar la asociación entre las importaciones asociadas a las exportaciones y las exportaciones, se llevó a cabo una estimación econométrica sencilla para el mismo período. La forma funcional específica de la función de la media condicional es

$$mbix = -2.319680 + 1.091360xb^3$$

(33.2275)      (-3.5957)

Las distintas pruebas del modelo, que se muestran en el cuadro 5, indican que no existen problemas de heterocedasticidad, de normalidad, de autocorrelación, de mala especificación ni de cambio estructural.

---

<sup>3</sup> Por último, es necesario señalar que no se elaboró un modelo de corrección de errores debido a que la muestra es muy pequeña. Tampoco se elaboró el modelo en niveles, en primer lugar, porque lo que se buscaba era la elasticidad de largo plazo, y no la de corto plazo y, en segundo lugar, porque el pequeño tamaño de la muestra determinaría que la pérdida de grados de libertad hubiera sido muy costosa.

## CUADRO 5

***Pruebas estadísticas de la regresión***

R-cuadrada	0.992806
R-cuadrada Ajustada	0.991907
SSR	0.013387
Durbin-Watson	1.57
Estadístico F [prob]=1104.067 [0.0000]	
Autocorrelación LM(2): $X^2(2)=2.227215$ [0.328372], $F(2,10)=0.859621$ [0.469602]	
Heteroscedasticidad ARCH(1): $X^2(1) = 0.111034$ [0.738970], $F(1,9) = 0.087438$ [0.776039]	
Normalidad Jarque-Vera: 0.369099[.831479]	
Forma funcional RESET(1): $F(1, 9) = 2.336200$ [0.170242]	
Constancia de los parámetros:	
CUSUM: No presenta cambio estructural	
CUSUMQ: No presenta cambio estructural	

La prueba de Durbin nos indica, también, que en dicha especificación no existen problemas de correlación espuria, lo que nos permite afirmar que el parámetro encontrado es la elasticidad de largo plazo de las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación con respecto a las exportaciones de bienes.

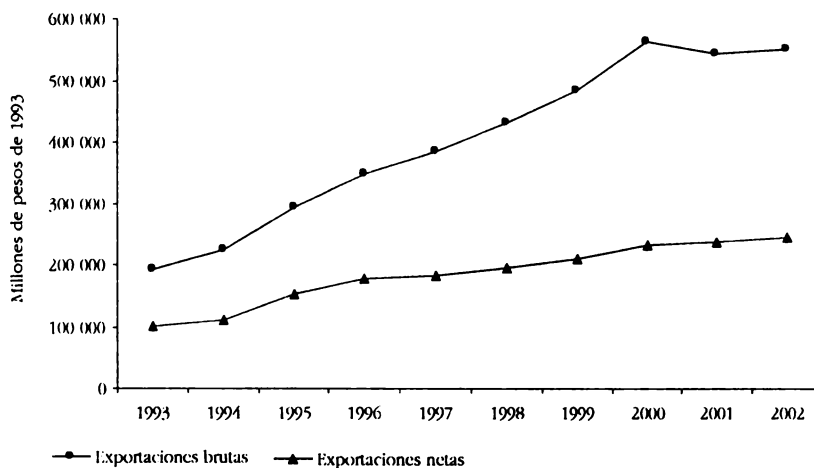
El valor del parámetro estimado de las exportaciones de bienes nos indica que cuando las exportaciones de bienes se incrementan en uno por ciento, las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación se incrementan en 1.09%, o sea, que la elasticidad es levemente más que unitaria. Este resultado señala que el sector exportador nacional depende fuertemente del exterior en cuanto a abastecimiento de insumos, lo que es indicativo de la debilidad de los encadenamientos hacia atrás entre las empresas exportadoras y las distintas ramas productivas de la economía nacional. De esto se desprende que el sector exportador tenga una débil capacidad de arrastrar el crecimiento de la economía, lo que ha conducido a que en el país se conjunte una expansión vigorosa de las exportaciones con un crecimiento económico débil.

El elevado coeficiente de insumos importados de las exportaciones, que tiene su reflejo en el pequeño valor agregado con respecto al valor de las exportaciones, hace relevante distinguir entre los conceptos de exportaciones brutas, igual al valor de ellas, y exportaciones netas, equivalentes

a las exportaciones brutas menos las importaciones de bienes intermedios incorporadas a las exportaciones. En otros términos, son iguales a la suma del valor agregado y del consumo intermedio nacional contenidos en las exportaciones (Vázquez Tercero, 2002). El comportamiento de estas variables se muestra en la gráfica 7. Se observa que aunque conforme pasa el tiempo crecen tanto las exportaciones brutas como las netas, también los diferenciales entre las exportaciones brutas y netas se incrementan, lo que desde otra perspectiva muestra que el dinamismo exportador del país se refleja en un crecimiento notablemente menor de la suma del valor agregado y del consumo intermedio nacional incorporado a las exportaciones del país.

GRÁFICA 7

**Exportaciones brutas y exportaciones netas**  
(totales)



Fuente: INEGI, *Banco de Información Económica*.

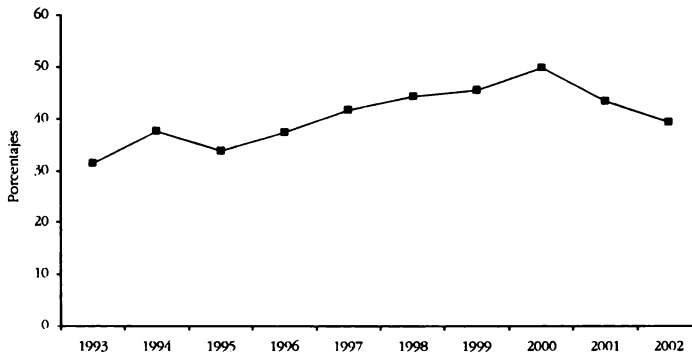
Dado que la industria maquiladora es marcadamente diferente al resto de las actividades exportadoras, entre otros aspectos en cuanto al peso de los bienes intermedios importados en el valor de las exportaciones, es conveniente abordar este tema en forma separada para el sector maquilador y para el resto de las actividades exportadoras.

### Exportaciones, importaciones de bienes intermedios y valor agregado. El “resto” del sector exportador

Para el resto del sector exportador, o sea, excluyendo las exportaciones maquiladoras, el coeficiente entre insumos importados y valor de las exportaciones se fue incrementando desde algo más de 30% en 1993 hasta alcanzar 50% en el 2000, pero posteriormente ha ido cayendo en forma drástica (véase gráfica 8).

GRÁFICA 8

***Coefficiente bienes intermedios importados/ exportaciones del “resto” de la economía***



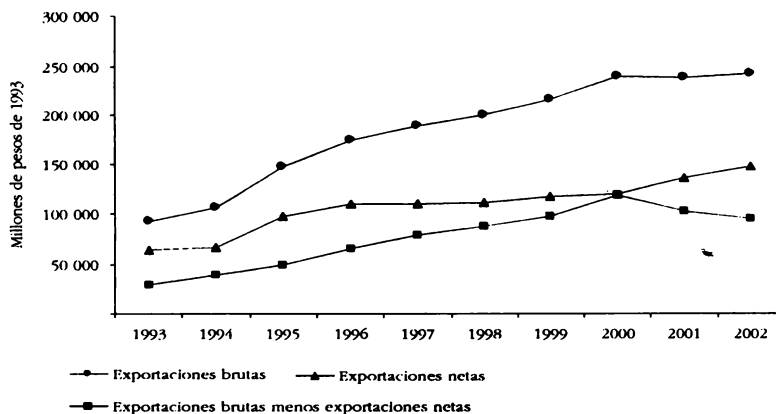
Fuente: INEGI, *Banco de Información Económica*.

El comportamiento del indicador de consumo intermedio importado con respecto al valor de las exportaciones del “resto” de la economía tiene su reflejo en el comportamiento de los indicadores de exportaciones brutas y netas, entre los cuales se fue ampliando la brecha hasta el 2000, para después comenzar a cerrarse (véase gráfica 9).

### Exportaciones, importaciones de bienes intermedios y valor agregado. El sector exportador maquilador

En parte decisiva, el elevado peso que tienen las importaciones de bienes intermedios se explica por la relevancia que ha adquirido el sector exportador

**GRÁFICA 9**  
**Exportaciones brutas y netas.**  
**“Resto” de la economía**



Fuente: INEGI, *Banco de Información Económica*.

maquilador. En el apartado tres se mostró la participación que las exportaciones de productos manufacturados tienen dentro del total de exportaciones del país, el que se acerca a 90%. Si las exportaciones manufactureras se descomponen entre las de la industria maquiladora y el resto, se observa que las primeras han ido adquiriendo una ponderación creciente, estando, en gran parte, la dinámica de las exportaciones manufactureras marcadas por la de la industria maquiladora (véase gráfica 1). Si en 1980 representaban 45% de las exportaciones manufactureras, en 1990 su participación se había incrementado a 49% y a partir del 2000 ella se había elevado a 55 por ciento.

En el cuadro 6 se muestra la composición del valor bruto de la producción de las exportaciones generadas bajo el sistema de la industria maquiladora entre consumo intermedio (descompuesto por origen nacional e importado) y valor agregado (dividido entre sueldos, salarios y superávit de operación), en el cual se puede observar que el consumo intermedio constituye la mayor proporción del valor de la producción, el cual es fundamentalmente de origen importado. Además, esta proporción ha ido ascendiendo durante la última década, pasando de 72 a 80 por ciento entre 1990 y 2001, con lo que la ponderación de las importaciones de bienes intermedios para

la industria maquiladora en el total de importaciones, que a comienzos de los noventa representaba no más de 25%, ha llegado a constituir 35% en los últimos años (cuadro 4). Este dato muestra que la conexión entre este sector exportador y el resto de la economía nacional por el lado del abastecimiento de insumos y partes es extremadamente débil. De esto se desprende que el crecimiento de las exportaciones del sistema de producción internacional compartida se traduce en más importaciones y sólo en una proporción muy pequeña en incrementos de la demanda por producción nacional, lo que limita el potencial de crecimiento de las exportaciones porque la demanda por insumos se filtra hacia el exterior y no expande la demanda por producción interna.

CUADRO 6

**Composición del valor de las exportaciones de la industria maquiladora**

(porcentajes)

	Producción	Consumo intermedio			Valor agregado			
		Total	Importado	Nacional	Total	Salarios	Sueldos	Superávit de operación
1990	100.0	80.3	72.3	8.0	19.7	11.8	3.2	4.7
1991	100.0	82.4	73.9	8.4	17.6	10.1	2.8	4.7
1992	100.0	81.9	73.9	8.0	18.1	11.5	3.2	3.4
1993	100.0	83.1	75.4	7.7	16.9	10.6	3.0	3.2
1994	100.0	85.4	78.5	6.9	14.6	9.5	2.5	2.6
1995	100.0	86.8	81.5	5.3	13.2	7.9	2.3	2.9
1996	100.0	87.2	80.6	6.6	12.8	7.7	2.4	2.7
1997	100.0	87.7	80.4	7.3	12.3	7.6	2.2	2.5
1998	100.0	88.6	81.0	7.6	11.4	6.8	2.1	2.5
1999	100.0	89.3	81.2	8.1	10.7	6.3	2.0	2.4
2000	100.0	90.1	81.3	8.9	9.9	6.2	1.9	1.8
2001	100.0	90.6	80.3	10.2	9.4	5.7	1.9	1.9

Fuentes: INEGI, SCNM, *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1988-2000*, 2000; Banco de Información Económica.

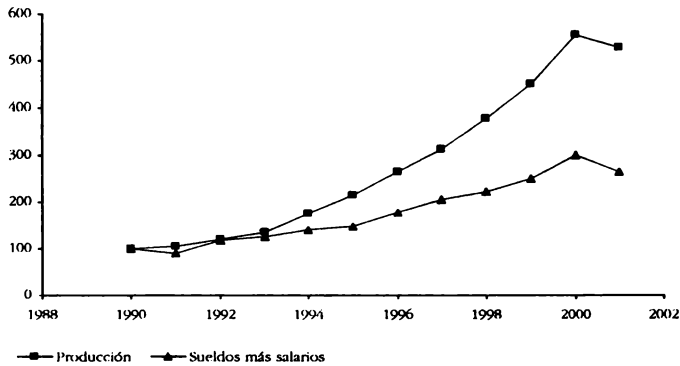


El elevado componente importado de las exportaciones del sector exportador maquilador explica, en gran parte, que las importaciones de bienes intermedios asociados al sector exportador constituyen la mitad del total de las importaciones, de lo que se deriva que una parte sustancial de las exportaciones representa la reexportación de insumos previamente importados y que son en alguna proporción transformados en el país (véase cuadro 4).

Con respecto al valor agregado por el sector maquilador de exportación, que corresponde al ingreso para los factores generado por esta actividad exportadora, recordemos que éste se integra al ingreso nacional en la parte constituida por sueldos y salarios más la fracción del excedente de operación de empresas maquiladoras propiedad de residentes en el país. Al respecto, los hechos más destacados son los siguientes:

- El valor agregado representa una proporción pequeña y descendente del valor bruto de la producción (VBP). Si a comienzos de la década de los noventa se acercaba a 20% del VBP, a comienzos de la presente no llega a 10%. El descenso en la relación entre valor agregado y VBP se explica por la caída relativa de todos los componentes del valor agregado con respecto al VBP. Sin embargo, en términos absolutos, la mayor parte del descenso fue determinado por el comportamiento de los salarios, los que hasta 1993 representaban algo más de 10% del VBP, proporción que ha caído sistemáticamente a partir de 1994, para ponerse por debajo de 6% en 2001. Lo expuesto significa que estas exportaciones se caracterizan por un pequeño valor añadido, por lo cual aunque su monto sea muy elevado, el ingreso para los factores de la producción que generan es muy reducido. Aun más, aunque el superávit de operación representa una proporción pequeña del valor de la producción, seguramente que una parte significativa es enviada al exterior bajo la forma de repatriación de beneficios dado que las empresas transnacionales tienen una presencia muy importante en este sector de la producción. Esto reduce aún más la parte del valor añadido que forma parte del ingreso nacional.
- De lo expuesto se deriva que aunque las exportaciones generadas por este sector se hayan incrementado en forma muy significativa, la suma de pagos al trabajo lo haya hecho a un ritmo notablemente menor (véase gráfica 10). Esto ha ocurrido no obstante que este sector ha sido muy dinámico en términos de empleo en el largo plazo pues una de las condiciones indispensables para estimular las inversiones en la industria maquiladora es mantener los salarios relativamente bajos.

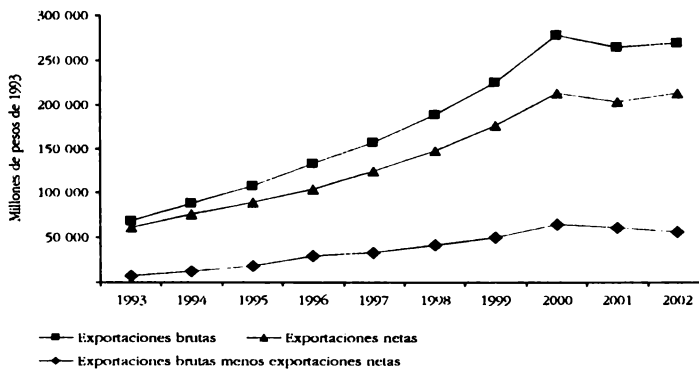
**GRÁFICA 10**  
**Valor de la producción y sueldos y salarios**  
**de la producción internacional compartida**  
 (1990 = 100)



Fuentes: INEGI, SCNM, *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1988-2000*, 2001; Banco de Información Económica.

El pequeño valor agregado por la industria maquiladora con relación al valor de sus exportaciones se traduce en la enorme brecha que existe entre sus exportaciones brutas y netas, la que se ha ido ampliando con el transcurso del tiempo (véase gráfica 11).

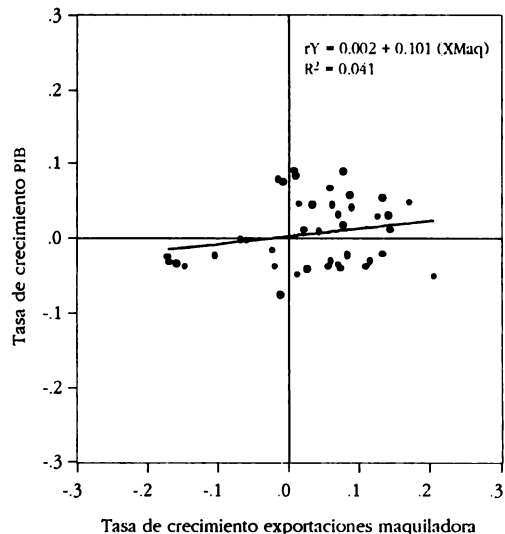
**GRÁFICA 11**  
**Exportaciones brutas y netas. Maquila**



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica.

Los rasgos destacados de las exportaciones basadas en el sistema de la producción internacional compartida determinan que el producto total reaccione muy levemente ante el crecimiento de las exportaciones de este sector, lo que se aprecia en la gráfica 12. Puede verse que la correlación del crecimiento del producto con respecto al de las exportaciones del sector que aporta más de la mitad de las exportaciones manufactureras fue, para el período que va del primer trimestre de 1993 al tercer trimestre de 2003, sólo de 0.1. Por último, cabe añadir que en algunos países centroamericanos que han impulsado un sector exportador semejante al de México también se han conjuntado un dinamismo elevado de las exportaciones que arrastran un crecimiento aún más acelerado de las importaciones, lo que limita el efecto de las exportaciones sobre el crecimiento. Es el caso de El Salvador y Guatemala. Sin embargo, en Costa Rica la relación entre el crecimiento de las exportaciones e importaciones ha sido la opuesta, lo que ha permitido conjuntar el dinamismo exportador con un crecimiento económico elevado, hecho que se explica porque “sus estrategias de liberalización del comercio y de promoción de las exportaciones están relacionadas con una mejora de la demanda externa y una caída relativa de poca significación en el sector interno que compite con las importaciones” (Moreno, 2003, p. 170).

**GRÁFICA 12**  
***Crecimiento del producto ( $rY$ )***  
***y de las exportaciones maqui-***  
***ladoras ( $rXMq$ )***



Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI, *Banco de Información Económica*.

En este contexto, vale la pena destacar que en estos dos planos –valor agregado como proporción del valor de la producción y encadenamientos hacia atrás– el modelo exportador de Chile, basado en los recursos naturales y en su procesamiento industrial, es notablemente diferente con respecto al modelo maquilador. Seleccionando las actividades de la economía que hacen una contribución decisiva a las exportaciones de bienes y servicios (minería: 38% en 2001, e industria manufacturera: 35%, de la cual la rama decisiva es la de alimentos, bebidas y tabaco, 13% de las exportaciones), destaca, por una parte, que el valor agregado representa una proporción notablemente más elevada del VBP que en la industria maquiladora (véase cuadro 7), a la vez que por tratarse de industrias que procesan recursos naturales de que dispone la economía chilena, han de tener un consumo intermedio importado notablemente más bajo que el que caracteriza a los esquemas de producción internacional compartida. Por tanto, seguramente el perfil exportador de este país tiene un efecto más importante en términos de su capacidad de arrastrar el crecimiento de la economía. Sin embargo, este no es el único criterio con el que debe evaluarse la composición de las exportaciones de un país para arrastrar el crecimiento. Otros son el dinamismo de la demanda mundial por las exportaciones, el comportamiento de sus precios y la intensidad en la cual se está introduciendo el progreso técnico en los productos que las componen. Seguramente que desde el punto de vista de estos criterios el perfil exportador de Chile, basado en parte sustancial en recursos naturales y en el procesamiento de éstos, no resultaría muy favorablemente evaluado en términos de las posibilidades y estabilidad del crecimiento de largo plazo para el país.

## CONCLUSIONES

1. Durante décadas la economía mexicana logró un crecimiento acelerado basado en la industrialización por sustitución de importaciones apoyada por el Estado. Dado que la industria se orientaba básicamente hacia el mercado interno y que un sector importante de ella era productor de bienes salario, la profundización de la industrialización

Cuadro 7

***Chile. Valor agregado como proporción de la producción bruta a precios constantes de 1996 (porcentajes)***

	1996	1997	1998	1999	2000 <sup>p</sup>	2001
Minería	52.5	54.2	55.2	54.8	53.7	53.5
Cobre	53.8	55.1	56.7	56.6	55.1	54.8
Resto	46.7	50.1	48.8	45.7	45.8	46.5
Industria manufacturera	39.1	39.2	38.9	38.5	38.5	38.1
Alimentos, bebidas y tabaco	33.9	33.8	33.5	33.7	33.7	33.8
Textil, prendas de vestir y cuero	42.5	43.5	43.7	43.5	43.2	43.0
Mederas y muebles	44.5	44.8	44.8	43.2	43.2	42.8
Papel e imprentas	43.8	43.7	44.4	44.5	44.5	44.5
Química, petróleo, caucho y plástico	40.0	40.5	39.8	38.2	38.0	37.8
Productos metálicos, maquinaria y equipos	40.2	39.5	39.1	40.2	40.2	38.7

p/ Cifras provisionales a partir de la fecha que se indica.

Fuente: INEGI, Anuario de Cuentas Nacionales, 2002.

requería, a la vez, el crecimiento de la masa salarial y de los salarios reales. Sin embargo, este modelo se fue agotando en la medida en que las exportaciones primarias ya no estuvieron en condiciones de generar las divisas necesarias para financiar las importaciones de bienes intermedios y de capital que requería el funcionamiento y ampliación de la planta industrial, problema que no fue resuelto por el sesgo antiexportador de la industria. Los problemas de divisas se intentaron resolver reforzando la protección para producir internamente algunos insumos y bienes de capital importados requeridos por la industria, al costo de reforzar la falta de competitividad de la planta productiva, y la entrada de capitales vía inversión y endeudamiento. Esta vía se cerró a comienzos de los ochenta con motivo de la crisis de la deuda externa.

- Desde fines de los ochenta el país se orientó a resolver los problemas de divisas que, en último término, habían agotado la fase de industrialización por sustitución de importaciones, a través del impulso a las exportaciones manufactureras.

3. Sin embargo, el modelo de crecimiento liderado por las exportaciones que ha seguido México en los últimos lustros ha mostrado que tiene una capacidad muy limitada para incrementar el ritmo de crecimiento de la economía. Además, dados el coeficiente de exportaciones (26% en 2003) y el hecho de que casi 90% de las exportaciones del país se dirigen a Estados Unidos, el ciclo económico del país se ha tornado cada vez más coincidente con el de aquel país, lo que representa un cambio importante con respecto a lo que ocurría en la fase dominada por la industrialización dirigida hacia el mercado interno, en la cual la dinámica de la economía estaba, en gran parte, determinada por factores internos.
4. El dinamismo exportador no se ha traducido en un comportamiento similar del producto por dos razones: por el elevado componente de insumos importados de las exportaciones y por el pequeño valor agregado contenido en una proporción importante de las exportaciones.
5. La parte representada por los bienes intermedios importados en el valor de las exportaciones maquiladoras es abrumadora, pero también el “resto” de las exportaciones son bastante elevadas, lo que determina que el incremento de las exportaciones arrastra más importaciones. Esto impide superar el carácter crónico del déficit comercial y de la restricción de divisas al crecimiento, a la vez que la economía pierde un potencial de crecimiento pues, en lugar de expandirse el mercado para la producción interna de bienes intermedios, su demanda se filtra hacia el exterior. En este sentido, este tipo de industrialización, no obstante su vocación exportadora, manifiesta en forma exacerbada la misma debilidad que tenía la industria orientada hacia el mercado interno.
6. Particularmente en el sector exportador maquilador, la parte del valor agregado en el valor de las exportaciones es muy pequeña, por lo que aunque el valor total de ellas es muy elevado, su contribución directa al ingreso nacional es reducida.
7. Estos antecedentes plantean serias dudas sobre la eficacia en términos de contribución al crecimiento de la estrategia exportadora manufacturera asentada en parte importante sobre el sector maquilador.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Arndt, S.W. y H. Kierzkowski, (eds.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, 2001.
- Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial 1987*, Oxford University Press, 1987.
- Bronstein, Arturo S., “La subcontratación laboral”, Seminario internacional sobre el derecho del trabajo ante el nuevo milenio, Santo Domingo, OIT, abril de 1999. <<http://www.oit.or.cr/oit/papers/subcontrat.pdf>>
- CEPAL, *Globalización y desarrollo*, Santiago, Naciones Unidas, 2002.
- , *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2001-2002*, Santiago, Naciones Unidas, marzo, 2003.
- Dussel, Enrique, “Ser maquila o no se maquila, ¿es ésa la pregunta?”, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril, 2003, pp. 328-336.
- FMI, “El comercio exterior como motor del crecimiento”, *Perspectivas de la economía mundial*, mayo de 1993.
- Fujii, Gerardo, “Intensidad factorial de las exportaciones manufactureras de México en la década de los noventa”, IV Reunión de Economía Mundial, A Coruña, 2002.
- Moreno, Juan Carlos, “Liberalización comercial y la demanda de importaciones de México”, *Investigación Económica*, vol. LXII, núm. 240, abril-junio, 2002, pp. 13-50.
- Moreno, Juan Carlos y Esteban Pérez, “Liberalización comercial y crecimiento económico en Centroamérica”, *Revista de la CEPAL*, núm. 81, diciembre, 2003, pp. 157-174.
- OMC, *Informe anual 1998*, 1998.
- Rodrik, Dani, *The New Global Economy and Developing Countries; Making Openness Work*, Policy Essay núm. 24, Washington, DC, Overseas Development Council, 1999.
- , “Trade Policy and Economic Growth; A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence”, en Ben Bernanke y Kenneth S. Rogoff (eds.), *Macroeconomics Annual 2000*, NBER, MIT Press, MA., 2001.
- UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002*, Naciones Unidas, 2002.
- U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, septiembre de 2003.
- Vázquez Tercero, Héctor, “Medición del flujo de divisas de la balanza comercial de México”, *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 10, octubre, 2000, pp. 890-894.

- Ventura-Dias, Vivianne, *What Can We Say about Trade and Growth when Trade Becomes a Complex System*, Serie Comercio Internacional núm. 27, Santiago, CEPAL, julio de 2003.
- , “América Latina y los nuevos patrones de producción del comercio (versión preliminar)”, *Simposio sobre Comercio y Desarrollo*, Cancún, 12 de septiembre de 2003.
- Ventura-Dias, Vivianne y José Durán Lima, *Production Sharing in Latin American Trade: A Research Note*, Serie Comercio Internacional núm. 22, Santiago, CEPAL, diciembre de 2001.
- Ventura-Dias, Vivianne, Mabel Cabezas y Jaime Contador, *Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America*, Serie Comercio Internacional núm. 5, Santiago, CEPAL, diciembre de 1999.