

**Colloque du Réseau Intégration Nord Sud (RINOS) :  
INTÉGRATIONS RÉGIONALES ET STRATÉGIES DE  
DÉVELOPPEMENT : Les relations Nord-Sud dans  
l'Euromed, les Amériques et l'Asie.**

***Exportation de manufactures, stagnation économique et  
fragilité financière : l'économie du Mexique dans la zone  
du ALENA.***

**Gregorio VIDAL**

Professeur, Département d'Économie  
Université Métropolitaine en Iztapalapa, Mexique  
Courrier électronique : gvb@xanum.uam.mx

Organisé conjointement avec le Centre Études  
internationales et Mondialisation  
Université du Québec à Montréal  
**Montréal, 1-3 juin 2005**

Exportación de manufacturas, estancamiento económico y  
fragilidad financiera: la economía de México en la  
zona del TLCAN.

Gregorio VIDAL  
Profesor Titular  
Departamento de Economía

## **1. Introducción**

Desde el final del siglo XX y hasta la fecha domina la idea que lo eficaz y pertinente en materia económica es el libre comercio, la eliminación de las restricciones a los movimientos internacionales de capital y la supresión de las medidas de regulación y de la amplia gestión pública que se creó en los años finales de la gran depresión, a mediados de la década de los treinta. El discurso es el mismo o semejante en instituciones financieras internacionales multilaterales, en gobiernos de muy diverso signo, en agencias financieras internacionales calificadoras de inversiones, en círculos financieros de los grandes centros bursátiles, entre miembros de la prensa financiera y en un amplio sector de académicos de la economía

El discurso y medidas de política económica que le acompañan convive con la celebración de acuerdos comerciales como el TLCAN y el CAFTA, la firma de gran cantidad de tratados bilaterales de inversión, las negociaciones para el establecimiento de zonas o bloques económicos como MERCOSUR y la Unión Europea, que buscan fortalecer áreas económicas, alcanzar trato preferente para ciertas inversiones, crear zonas de influencia, es decir regionalizar la economía mundial. Todas estas políticas y formas de organización de los capitales no expresan los principios de las ideas económicas dominantes, por lo menos de forma directa.

La construcción de regiones económicas es uno de los procesos relevantes de la reorganización de la economía mundial. Los procesos de integración regional incluyen a países con niveles de desarrollo diferentes. Hay algunas experiencias de integración regional entre países del Norte y del Sur en cuya constitución existen elementos específicos, propios de la historia, de los contenidos previos de las relaciones entre los integrantes de la región en construcción. Por esto, como por los contenidos de los acuerdos, tratados o foros, cada proceso hasta la fecha es específico.

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, TLCAN, NAFTA o ALENA, según la lengua en que se escriba, comprende a toda la región de América del Norte y entre sus especificidades está que incluye a la mayor economía del mundo. Los otros dos socios, Canadá y México, han tenido y tienen relaciones comerciales marginales entre ellos y la presencia del capital canadiense en México tampoco es significativa.

Estados Unidos es también, la *primer sociedad global de de la historia*, “...en tanto ha sido aiosa en volver universal su manera de vida, sus técnicas, sus producciones culturales, sus modos y sus modelos de organización” (Mattelart, 1997: 85). Estados Unidos tiene una propuesta ideológica para organizar el mundo, pero también la fuerza militar para hacerla valer. Es, usando la expresión de Hobsbawm, un imperio ideológico (Hobsbawm, 1999). En los tratados comerciales busca plasmar o imponer su propuesta, sus ideas a propósito del comercio, el papel de la iniciativa privada, las relaciones entre economía y producción cultural. El TLCAN incluye al único país del sur –vale decir en desarrollo – con él que Estados Unidos tiene frontera.

Como sucedió con las estancadas negociaciones para establecer el Área de Libre Comercio de América (ALCA), los gobiernos han considerado que el acuerdo comercial es un instrumento que fomenta el crecimiento económico, establece condiciones para luchar contra la pobreza y promueve el desarrollo. En México, desde inicios de la década del noventa se están impulsando cambios que se han articulado con las reglas contenidas en el TLCAN.

A más de 10 años de vigencia del tratado es pertinente analizar si hay elementos notables de convergencia entre las economías que lo constituyen. Para México, contar con una dinámica económica que le permita operar en la dirección de los indicadores macroeconómicos en términos del PIB, el producto por habitante, el coeficiente de inversión, la distribución del ingreso, la tasa de participación de la fuerza de trabajo y la composición de la PEA formal ocupada que caracteriza a Canadá y Estados Unidos, es una señal clara que se avanza hacia el desarrollo y la integración regional propuesta por el TLCAN le resulta positiva. Sin embargo, como se analiza en la primer parte del texto no se ha establecido una dinámica económica con estas características.

En México, como acontecía en los años del primario exportador a finales del siglo XIX y los primeros años del siglo XX, se ha creado un sector de la economía que está atada al exterior. Produce para los mercados externos, importa insumos intermedios y bienes de equipo y se vincula con el resto de la economía principalmente por medio del pago de salarios y el consumo de energía. Se ha creado, adquirido o desarrollado un reducido grupo de empresas manufactureras exportadoras, concentradas en pocas actividades industriales y áreas urbanas. La mayor parte de su producción tiene –como se analiza en

el tercer apartado del texto –por principal destino Estados Unidos y la gran mayoría son filiales de firmas transnacionales con matriz en alguna economía desarrollada, destacando nuevamente Estados Unidos. Gran parte de esta producción tiene un alto contenido importado y, como se analizará en el texto, los incrementos en las exportaciones implican aumentos aún mayores en las importaciones. Es por tanto un modelo de crecimiento que reproduce el problema de la restricción externa presente desde las épocas del modelo de sustitución de importaciones; pero a diferencia de aquel, también genera una situación de dualismo y profunda fragmentación del mercado interior.

El modelo implica un desplazamiento de grupos y sectores empresariales que venden sus activos a capitales del exterior. Hoy, varios de los mayores empresarios de México son socios de firmas extranjeras y otros trabajan en las nuevas filiales encargados de las operaciones en el país o en la región. Ello debilita aún más a los actores sociales que están vinculados a la expansión del mercado interno. El capítulo de inversiones, que ocupa un amplio espacio en el texto del TLCAN, es parte del desarrollo institucional que acompaña y propicia la extranjerización de industrias, servicios y del sistema financiero. La restricción externa se completa con una fragilidad financiera estructural.

En síntesis, como se concluirá en el texto, es una experiencia de profundización del subdesarrollo, fundada en relaciones económicas internacionales asimétricas. La tendencia al estancamiento de la economía de México no puede descartarse, pero también el mantenimiento de la heterogeneidad social. Las conclusiones son relevantes no solo para México. Como se destaca en líneas previas, Estados Unidos impulsa en los acuerdos

comerciales que ha estado firmando en años recientes un proyecto semejante. Más ampliamente, el TLCAN es el modelo de integración que Estados Unidos pretende implantar en sus relaciones con América Latina, aún cuando no exista ALCA.

Quadro 1

Región de América del Norte. Distribución del PIB por país y participación mundial. PIB a PPP. 1989-2004.

Año	Porcentaje de América del Norte			Porcentaje Nivel Mundial			Porcentaje de América del Norte a Nivel Mundial
	Estados Unidos	Canadá	México	Estados Unidos	Canadá	México	
1989	84.4	8.3	7.3	21.3	2.1	1.9	25.3
1990	84.6	7.9	7.5	21.4	2.0	1.9	25.3
1991	84.4	7.7	7.8	21.1	1.9	1.9	24.9
1992	84.6	7.6	7.8	21.3	1.9	2.0	25.2
1993	84.7	7.6	7.8	21.5	1.9	2.0	25.4
1994	84.6	7.6	7.8	21.6	1.9	2.0	25.5
1995	85.1	7.7	7.2	21.4	1.9	1.8	25.1
1996	85.2	7.5	7.3	21.3	1.9	1.8	25.0
1997	85.0	7.5	7.5	21.4	1.9	1.9	25.1
1998	85.0	7.5	7.5	21.7	1.9	1.9	25.5
1999	85.0	7.6	7.5	21.9	1.9	1.9	25.8
2000	84.7	7.7	7.6	21.7	2.0	2.0	25.6
2001	84.7	7.7	7.6	21.3	1.9	1.9	25.2
2002	84.7	7.8	7.5	21.1	2.0	1.9	25.0
2003	84.8	7.8	7.4	21.0	1.9	1.8	24.7
2004	85.0	7.7	7.4	20.9	1.9	1.8	24.5

Nota: Producto Interno Bruto basado en la paridad poder de compra, (PPP, *purchasing-power-parity*).

Fuente: Elaboración propia con información de FMI, *World Economic Outlook Database*, April 2005, edición internet, en [www.imf.org](http://www.imf.org), abril 2005.

## **2. Las economías de América del Norte: se mantienen las desigualdades.**

Después de más de 2 décadas de aplicar las propuestas de política económica del Washington Consensus y de más de diez años de que está vigente el TLCAN, el tamaño de la economía de México en el área de América del Norte y en el conjunto de la economía mundial no ha aumentado. El PIB de México –como se observa en el cuadro 1 – equivale el 1.9% del PIB mundial en 1989 y al 1.8% en el año 2004. El peso de las economías de Canadá y de Estados Unidos tampoco ha variado. El PIB de Canadá es 1.9% y el de Estados Unidos es 20.9% del total mundial. De forma consistente la economía de Estados Unidos representa algo más de la quinta parte de la economía mundial, mientras que la región de América del Norte en conjunto es la cuarta parte. En la región, el peso de las tres economías medido en términos del PIB según el método de la paridad del poder de compra (PPP), tampoco se ha modificado (véase cuadro 1).

En la economía mundial, no hay ninguna otra economía que tenga un peso y poder equivalente al de Estados Unidos. Las diferencias son notables incluso frente a regiones como la zona euro. El PIB de Japón equivale a una tercera parte de Estados Unidos; el conjunto de la zona euro es menor y representa una sexta parte del producto mundial en el periodo de 1990 al 2003.

El tamaño de la economía de Estados Unidos en el conjunto de la economía mundial por sí sólo permite plantear que constituye una situación de excepcionalidad. Junto al tamaño de la economía se agrega diversidad, capacidad tecnológica y múltiples encadenamientos productivos.

Estados Unidos es, no obstante el tamaño de su déficit comercial, una economía con un limitado grado de apertura, medido por el peso de comercio exterior con relación al PIB. Frente a la quinta parte del producto mundial, la

población de Estados Unidos es el 4.6 % de la población total. Por tanto, el problema no es sólo la desigualdad económica entre los países firmantes del TLCAN y la diversa influencia política en la organización de la economía y las relaciones de poder mundiales; si no la propia dimensión y los procesos que impulsan el gobierno y las grandes corporaciones estadounidenses para que la *excepcionalidad americana* se sostenga y la huella que produce todo ello en la región de América del Norte.

En los años noventa y en particular después que entró en vigor el TLCAN, no existe un crecimiento sostenido del PIB en México que sea superior al de Estados Unidos. En el año 2004, con base en el PIB a precios constantes y la paridad de cambio con el dólar del 2000, la economía estadounidense es veinte veces mayor que la de México y la de Canadá un 30%. Así, la vigencia del TLCAN no ha implicado modificación alguna en el tamaño relativo de las economías que integran el área. Este es un dato del tamaño de la desigualdad presente entre las economías que suscriben el TLCAN.

Si se considera el PIB por habitante, las diferencias entre México y Estados Unidos se mantienen, pero se agrega la importante distancia entre México y Canadá. En el año 2002, medido según el PPP, el producto por habitante en dólares en Estados Unidos es de 31 992 dólares, en Canadá de 26 839 dólares y en México de 8161 dólares. La tendencia durante los años de vigencia del TLCAN, como se observa en la gráfica 1, es a una disminución relativa del PIB por habitante de México, medido por PPP a precios constantes, con relación al de Estados Unidos y al de Canadá.



Los datos sobre la tasa de crecimiento promedio anual del PIB por habitante, según el cálculo de PPP a precios de 1995, en el periodo de 1970 a 2002 para los tres países de la región de América del Norte son:

	Canadá	México	Estados Unidos
1970-1981	2.6	3.6	2.1
1982-2002	1.8	0.4	2.1
1994-2002	2.3	1.2	1.9

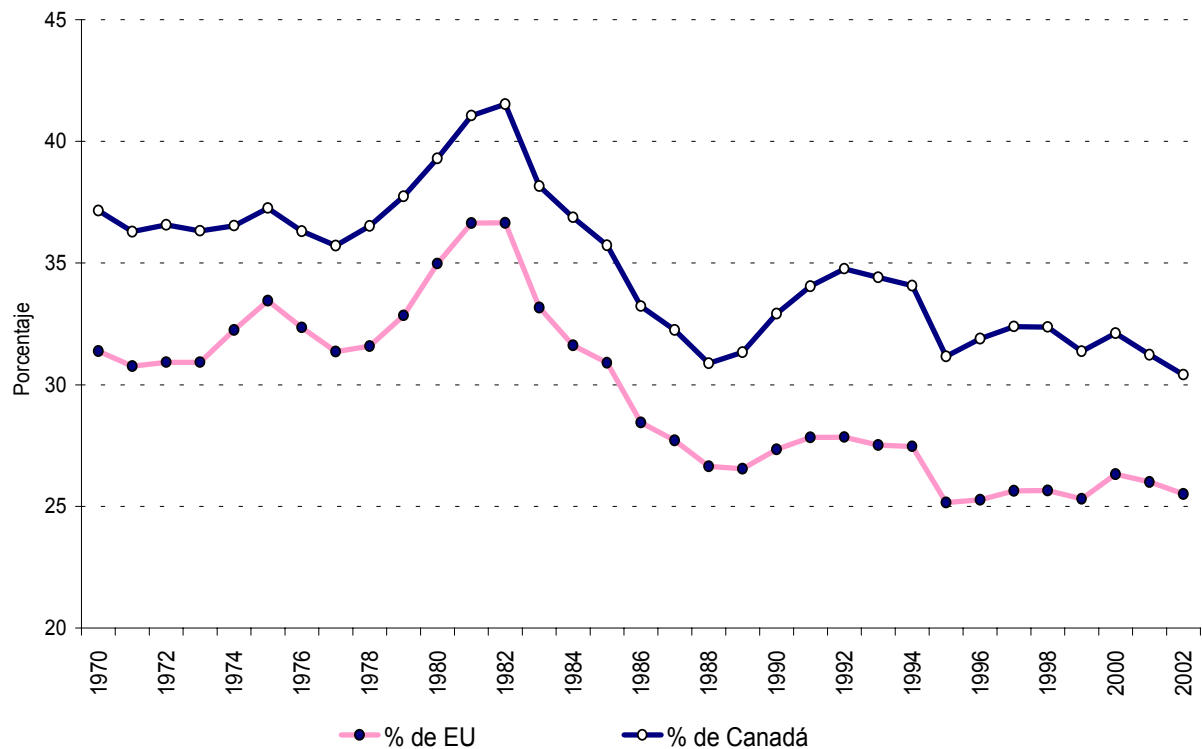
Fuente: OECD, *Statistics Portal, Annual National Accounts for OECD Member Countries*, página electrónica, en [www.oecd.org](http://www.oecd.org), febrero 2004.

El PIB por habitante crece menos en México que en Estados Unidos y Canadá en el periodo de 1982 a 2002, a diferencia de lo que sucedió en los años 1970 a 1981.

En el periodo de 1982 a 2002 el PIB por habitante en México se incremento apenas en 7.9%, mientras en Canadá aumentó en 47.5% y en Estados Unidos en 55%. Los años de aplicación de la política del Washington Consensus no se corresponden con una dinámica de incrementos notables del producto por habitante en México. Pero también, en el periodo del TLCAN el PIB por habitante tiene una tasa de crecimiento anual mucho menor en México que en las otras dos economías de la zona.

### Gráfica 1.

## PIB por habitante de México como proporción del PIB por habitante de USA y Canadá. (PIB en PPP precios constantes año 1995)



Fuente: Elaboración propia con información de OECD, Statistics Portal, Annual National Accounts for OECD Member Countries, página electrónica, febrero 2004.

Según se observa en la gráfica 1, fue durante los años setenta, cuando no se aplicaban las propuestas del Consenso de Washington que hay un aumento del PIB por habitante en México, con relación al de Estados Unidos y Canadá. En años recientes, aún cuando la economía de México esta creciendo, la proporción del PIB por habitante de México con relación al que tienen los otros dos países de la región no aumenta. Si las estimaciones de crecimiento para el año 2005 y las proyecciones para 2006 son correctas, está

situación no se modificará, manteniéndose las distancias entre las economías de América del Norte en este campo.

A diez años de operación del TLCAN no existen medidas para disminuir la desigualdad que hay entre las economías firmantes del acuerdo, ni se están realizando discusiones sustantivas entre los gobiernos que planteen como enfrentar este problema. No hay iniciativas sobre fondos compensatorios, ni acciones para impulsar el crecimiento de México considerando al conjunto del mercado de la región. Incluso el tema migratorio esta soslayado.

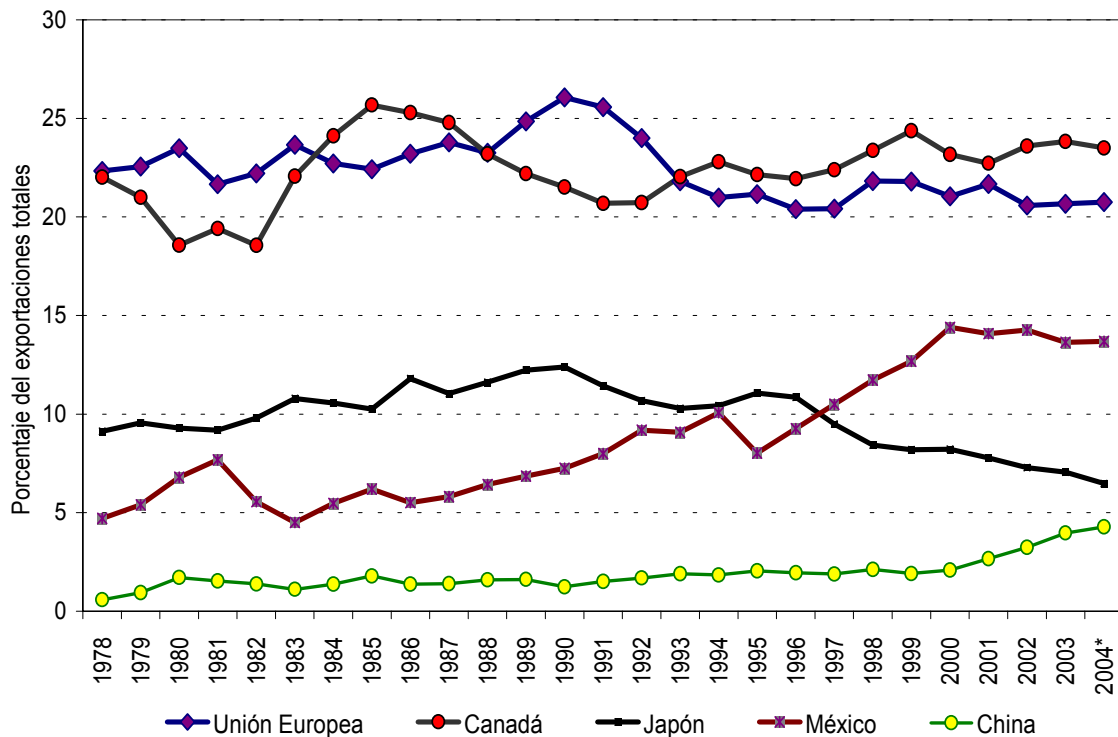
En el futuro inmediato no están previstas negociaciones entre los gobiernos de los países que integran el TLCAN para discutir nuevos elementos del proceso de integración económica del área y el gobierno de la mayor economía del mundo tiene una agenda propia fundada en el combate al terrorismo. El ALCA tampoco ofrece una posibilidad en ese sentido y las decisiones del gobierno de Estados Unidos están considerando otros temas sobre su papel en el mundo y la afirmación de su carácter de imperio.

### ***3. Comercio Exterior de México: se afirma el vínculo con Estados Unidos.***

En el año 2004 el principal destino de las exportaciones de Estados Unidos es Canadá, seguido muy de cerca por la Unión Europea, entre los dos reciben el 44.3% del total de las exportaciones estadounidenses. Datos semejantes se observan desde la década de los ochenta, con un ligero aumento de Canadá como principal destino de las exportaciones de Estados Unidos (véase gráfica 2). Son exportaciones de una gran diversidad de productos, muchos de ellos para consumo final. En el periodo, también destaca

la declinación de Japón como tercer destino de las exportaciones estadounidenses y su sustitución por México. Sin embargo, un tercio de los productos que diversas firmas estadounidenses venden en el mundo se reparte entre otras economías de América Latina, Europa y Asia del este, sureste y el pacífico. Destaca el mínimo peso de las ventas de empresas de Estados Unidos en África, algo menos del 1.5 % en el año 2002.

**Gráfica 2**  
**Exportaciones de Estados Unidos. Principales destinos**



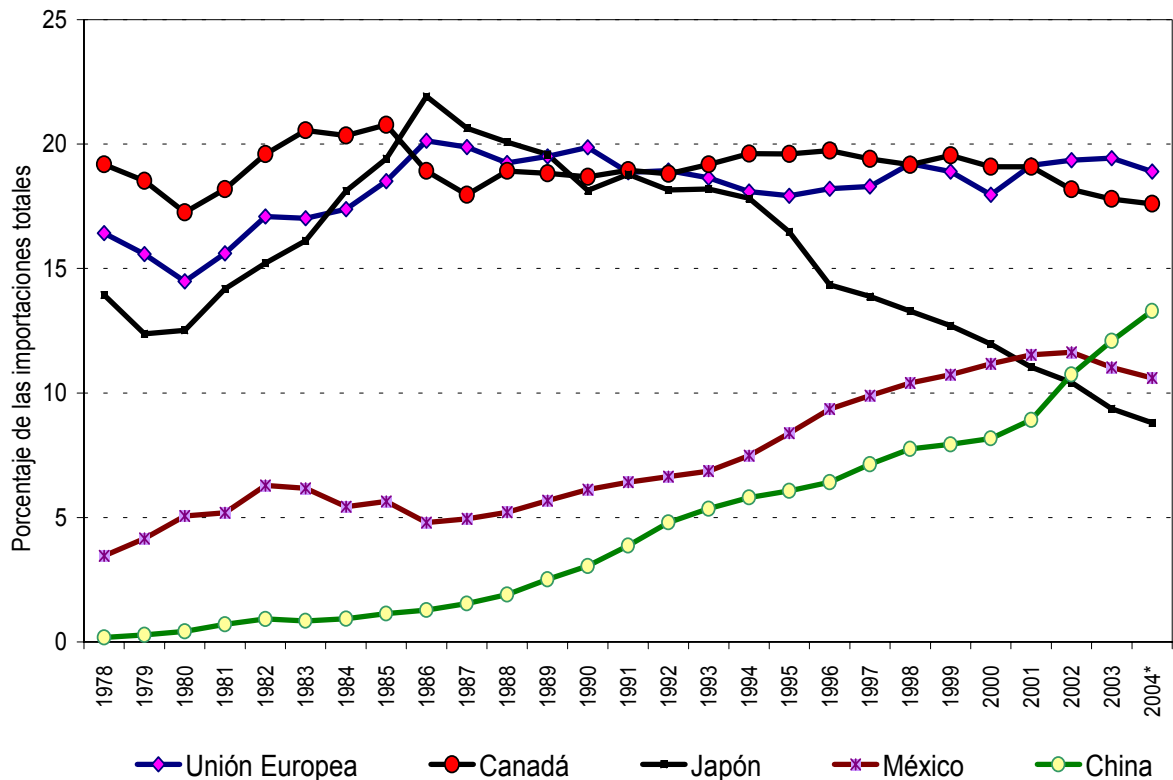
\*Cifras preliminares.

Fuente: Elaboración propia con información de U.S.Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, International Transactions Accounts Data, Table 2.Trade in Goods, edición internet, en [www.bea.gov](http://www.bea.gov), abril 2005.

En síntesis, la economía de Estados Unidos mantiene, no obstante el crecimiento del comercio en la zona del TLCAN y la importancia que puede tener en el caso de ciertas actividades y empresas, una extensa relación con

muchos mercados en el extranjero. Las ventas en la Unión Europea son primordiales para un amplio grupo de compañías con matriz allende el Bravo.

**Gráfica 3**  
**Importaciones de Estados Unidos por país de origen**



\*Cifras preliminares.

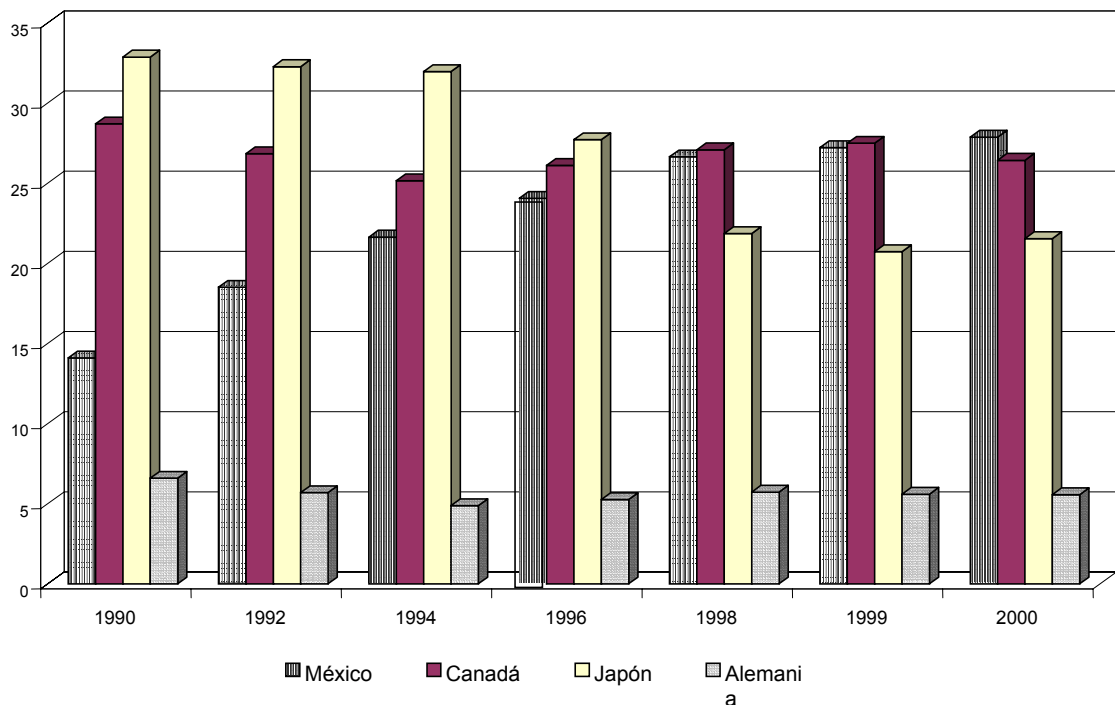
Fuente: Elaboración propia con información U.S.Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, International Transactions Accounts Data, Table 2.Trade in Goods, en: [http:// www.bea.gov](http://www.bea.gov). abril, 2005.

México recibe en el año 2004, el 13.7% de las exportaciones de Estados Unidos, cifra semejante a la que se registra desde el año 1999. Previamente, de 1992 a 1997 las cifras se incrementaron desde el 9 al 10.5%, hay un efecto del TLCAN en esta materia. La hipótesis puede confirmarse al observar la

composición de las exportaciones, lo cuantioso de los bienes intermedios importados para la industria eléctrica y electrónica y para la industria automotriz que operan en México.

Gráfica 4

Estados Unidos: Importaciones de partes automotrices por País, 1990-2000  
(Porcentajes del total)



Fuente: Bancomext, 2001: 12.

En el campo de las importaciones la economía estadounidense tiene un comportamiento semejante. En el año 2004, las importaciones provenientes de la Unión Europea (UE) son el 18.9% del total, mientras que de Canadá procede el 17.6. Nuevamente, es un comportamiento que se observa desde los años ochenta y aún antes, con la salvedad de los años 1986 a 1988 (véase gráfica 3). Durante estos tres años, Japón es la primera economía que exporta a

Estados Unidos. Considerados por países, Japón está entre los dos mayores exportadores a Estados Unidos hasta el año 2000, con una clara tendencia declinante desde 1989, que se afirma desde 1995. Al principio de la década actual México ocupa el segundo sitio considerando sólo países. Sin embargo, pronto es sustituido por China, que en 2004 aporta el 13.3% de las importaciones estadounidenses. En ese mismo año Japón es el origen de 8.8% y Corea de 3.1% de las importaciones de Estados Unidos (véase gráfica 3).

México, en el año 2004, es el origen del 10.6% de las importaciones estadounidenses. Cifras semejantes se alcanzan desde el año de 1999, cuando fue el 9.9%. Sin duda un efecto del TLCAN y en particular del crecimiento de la industria maquiladora y de la industria automotriz –que también cuenta con un segmento de maquila. Se trata de comercio entre matriz y empresas filiales, por lo que principalmente es al interior de la misma rama. Por ejemplo, como se observa en la gráfica 4, México es hasta el año 2000 el principal proveedor extranjero de partes para la industria automotriz, desplazando a Canadá y Japón. Las empresas automotrices con matriz en Estados Unidos están produciendo en México algunos modelos que destinan al mercado de ese país. Pero también han decidido realizar ciertas partes y motores en México para un grupo amplio de sus productos que venden en Canadá y Estados Unidos. Estas exportaciones explican el sitio de México como primer exportador de partes hacia Estados Unidos.

Durante los años de vigencia del TLCAN –como se observa en las gráficas respectivas –Estados Unidos mantiene un amplio y diverso comercio con la Unión Europea, pero también se produce un relativo aumento de las

transacciones con los otros dos países integrantes de la región de América del Norte. Primero Canadá, una vez que firmó en 1989 un acuerdo comercial y posteriormente México han desplazando a Japón, que durante los años ochenta se constituyó en el primer proveedor de mercancías de Estados Unidos. Pero además, en los últimos años crece la influencia de China en el campo de las importaciones. Como se destaca líneas antes, desde el año 2003 es el segundo país abastecedor de productos para las empresas estadounidenses.

La emergencia de China como importante proveedor de mercancías para diversos países desarrollados establece un proceso inédito en la organización de la economía mundial, que debe además considerar un cambio en los mermados flujos internacionales de inversión extranjera directa (IED). Para México plantea el conflicto del desplazamiento en el mercado estadounidense de mercancías producidas en el país por las de oriente y la decisión de varias empresas transnacionales de realizar inversiones en el territorio asiático con lo que el papel de proveedor de la región de América del Norte por cuenta de China puede seguir creciendo. En materia de IED, fuera de los países desarrollados de la OCDE, China se ha vuelto en los últimos años el principal destino (UNCTAD, 2003), lo que igualmente supone un problema para México, dado que las reformas estructurales ejecutadas han buscado crear un clima favorable para el ingreso de capitales del exterior.

La emergencia de China como competidor en algunas actividades en el comercio internacional es grave en la medida que ocupe segmentos del comercio realizado al interior de la zona del TLCAN. Para Canadá, como para México el signo dominante no es propiamente el crecimiento del comercio



exterior, sino su concentración con Estados Unidos. Las exportaciones de México a Estados Unidos son en el año 2004, el 87.5% del total. Canadá también realiza la mayoría de sus exportaciones hacia Estados Unidos, más del 80% del 2001 al 2003. Las importaciones canadienses provenientes de Estados Unidos en esos mismos años, son superiores al 70% del total. Mientras que México importa el 57% del total de Estados Unidos. Así, un resultado del TLCAN es el incremento del comercio de México y Canadá con Estados Unidos, sin producirse un cambio semejante en la economía estadounidense, que tampoco modifica sustancialmente varias de sus corrientes comerciales con otras regiones económicas.

Las exportaciones de México se componen principalmente de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, automóviles, camionetas y camiones y partes para la industria automotriz y equipos y aparatos para industrias diversas. Entre los tres suman más del 70% de las exportaciones totales en los últimos años, incluso llegando a más del 80% en el año 2001. Las exportaciones de maquila crecen desde 26 mil millones de dólares en 1994, hasta 87.5 mil millones de dólares en 2004, representando el 53% de todas las exportaciones sin incluir el petróleo crudo. El número de firmas exportadoras es muy reducido e incluye a las mayores productoras de partes para la industria automotriz, las más importantes productoras de automóviles y otro equipo de transporte automotriz, las más importantes empresas que fabrican televisores, equipos de sonido, equipos de comunicaciones, partes para la industria informática. Como se analiza en otro texto dominan un reducido grupo de transnacionales, que en el caso de la industria automotriz tiene principalmente sus matrices en Estados Unidos y Alemania y Francia. En la industria eléctrica

y electrónica se agregan además algunas firmas con matriz en Japón y Corea (Vidal, 2001).

Lo característico de estas actividades es el comercio entre compañías filiales (Ramírez, 2001; Soria, 2004; 2004; Contreras y Carrillo, 2003). Concentran en México la producción de ciertas partes, equipos específicos o alguna línea de producción, que tiene por destino principal Estados Unidos, pero también utiliza una gran cantidad de insumos y maquinaria importada. Sobre este punto trata el siguiente apartado.

#### ***4. México: Los límites del crecimiento impulsado por la exportación de manufacturas***

El incremento de las exportaciones manufactureras es un dato fundamental del cambio en la estructura económica del país y explica parte importante del crecimiento económico alcanzado en los años finales de la década del noventa del siglo pasado. En 1991 el comercio exterior equivale al 16% del producto. Dos años después, cuando han madurado varias de las inversiones realizadas por las transnacionales de la industria automotriz y han aumentado las plantas de maquilas en la fabricación de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos el grado de apertura es de 29%. En los años siguientes el peso del comercio exterior en el producto –grado de apertura – continúa aumentando, alcanzando el 53% en 1995 y el 60% en 2000. En 2004, una vez superada la recesión en Estados Unidos y en México, es de 59%.

La disminución en las exportaciones interrumpe un proceso de continuo crecimiento iniciado en el año de 1986, que se acentúa desde 1995. Si se

descuentan las exportaciones petroleras, en el periodo de 1990 a 2000 las exportaciones crecen a una tasa anual media mayor al 15 %, superior a la que alcanzan otros componentes de la demanda agregada en el mismo lapso de tiempo. En el año 2001, el descenso de las exportaciones manufactureras en términos absolutos es de 3 981 millones de dólares, lo que equivale al 49.7 % de la contracción total de las exportaciones. El resto se explica principalmente por la reducción en la plataforma de exportación petrolera, que hizo parte del mecanismo para mantener los precios internacionales del hidrocarburo.

En el año 2002 no existieron cambios notables, produciéndose un ligero crecimiento en las exportaciones manufactureras, principalmente resultado de la variación positiva de la maquila. El incremento observado en las exportaciones totales con relación al año 2001 se debe a las exportaciones petroleras que crecen en 13.1 %. En el año 2003 existió una ligera disminución en las exportaciones manufactureras, con un incremento en las exportaciones totales por causa de los aumentos en el precio del petróleo. En 2004, las exportaciones totales crecen, pero también las exportaciones manufactureras. Las exportaciones manufactureras superan por 13 mil millones de dólares el máximo alcanzado en el año 2000. Sin embargo, la recuperación de las exportaciones no modifica el patrón estructural que ha distinguido su crecimiento.

Al observar al conjunto de las actividades exportadoras el carácter no endógeno del proceso se afirma. Por ejemplo, en la medida en que crecen las exportaciones, también aumenta el contenido importado de las mismas. Durante el ciclo de expansión de las exportaciones manufactureras,

principalmente de 1995 a 2000 no existe un incremento notable del contenido nacional de los productos exportados.

El año de 1994, además de la maduración de las inversiones a que se aluden líneas antes, las reformas económicas según las propuestas del Consenso de Washington tenían años de haberse instrumentado. Se habían modificado las reglas para ingreso de capital extranjero al país, avanzado firmemente en las privatizaciones y desregulado y liberalizado los mercados financieros, por citar algunos importantes cambios. Sin embargo, los resultados sobre el contenido importado de las exportaciones, teniendo en cuenta el peso de las importaciones asociadas a la exportación en las exportaciones totales no petroleras, no son favorables. En el año de 1995, las importaciones asociadas a las exportaciones representan el 57.4% de las exportaciones no petroleras totales. De 1996 a 2000 hay un crecimiento en este indicador, alcanzando en este año el 64%. De 2001 a 2004, se reproduce el patrón. Cuando las exportaciones disminuyen es menor la proporción de las importaciones en el total de las exportaciones no petroleras. Cuando aumentan las exportaciones no petroleras vuelve a crecer el contenido importado de las mismas. En 2004, las importaciones asociadas a las exportaciones representan el 63.7% de las exportaciones no petroleras totales.

Otros indicadores pueden dar cuenta de las crecientes dificultades para mantener el impulso exportador. Conforme se incrementan las exportaciones manufactureras es necesario contar con más divisas para que nuevos incrementos sean posibles. Por ejemplo, si se comprende a las diversas actividades exportadoras y se construye un indicador que resulte de restar al valor de las exportaciones las importaciones realizadas para que se produzcan

o maquilen las mercancías destinadas al extranjero, el resultado puede ser definido como superávit exportador(BANAMEX, 2000)

## Cuadro 2

### Superávit exportador y exportaciones totales, 1991-2004

Porcentajes

Año	Superávit total/Exportaciones totales	Superávit sin superávit exportador petrolero/Exportaciones No petroleras	Superávit sin superávit exportador petrolero, descontando importaciones de bienes de capital de empresas exportadoras/ Exportaciones No petroleras
1991	28.6	n.d.	n.d.
1992	28.2	n.d.	n.d.
1993	52.9	32.8	28.1
1994	44.8	27.8	23.5
1995	44.9	32.9	28.6
1996	44.9	30.8	26.2
1997	41.7	27.1	22.2
1998	37.3	24.4	19.4
1999	38.0	23.4	18.2
2000	38.2	20.9	15.9
2001	38.0	19.9	15.0
2002	41.2	23.3	18.8
2003	40.5	21.8	17.4
2004	39.7	20.9	16.5

Fuentes:

Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros, Balanza de Pagos, Indicadores y resumen de comercio exterior, edición internet, abril 2005.

Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México, Cuadro 1, Enero - diciembre de 2004, edición internet, abril 2005.

Banamex, Examen de la Situación Económica de México, edición internet, agosto del 2000, en [www.banamex.com](http://www.banamex.com), abril 2005.

Si se compara este dato –superávit exportador – con las exportaciones totales resulta, como se observa en la columna primera del cuadro 2, que el superávit es desde 1993 hasta 2000 una proporción decreciente de las exportaciones totales. Durante los años en que las exportaciones están creciendo disminuye el superávit en divisas como proporción del total de las exportaciones. Solo cuando las exportaciones decrecen el superávit aumenta. Aún cuando un nuevo incremento en las exportaciones reduce el superávit como proporción de las exportaciones. Planteado de otra manera, el incremento en las exportaciones no resulta en una mayor capacidad para generar divisas. Por el contrario, cada vez aumenta los centavos de dólar que deben importarse para producir un dólar más de exportaciones.

Si únicamente se consideran las exportaciones no petroleras y el superávit no petrolero, la disminución desde el año de 1993 hasta el año 2001 es mayor y constante. En 2004, en un contexto de crecimiento de las exportaciones, nuevamente disminuye el superávit no petrolero como proporción de las exportaciones no petroleras. Ello significa que los ingresos del petróleo continúan siendo un importante soporte de la expansión de la exportación de manufacturas.

Si se incluye en los requerimientos externos para las exportaciones los bienes de capital importados por las empresas exportadoras el peso del superávit es aún menor. Si solo se toma en cuenta el superávit resultado de las transacciones no petroleras, pero incluyendo los bienes de capital de empresas exportadoras no petroleras y se compara con las exportaciones totales no petroleras la tendencia descendente desde 1996 es notable y solo se

contiene cuando hay un decremento en las exportaciones totales no petroleras, como se constata en la columna 3 del cuadro 2.

Al evaluar la operación en conjunto de las empresas exportadoras sin considerar al petróleo los resultados positivos en términos de aporte neto de divisas se reducen significativamente. Probablemente se consuman una porción de las divisas que resultan del saldo positivo de la maquila, haciendo manifiesto que para mantener el esquema de operación y financiamiento de las empresas exportadoras se requieren en un cierto punto divisas que provengan de otras fuentes.

Otras empresas exportadoras también realizan sistemáticamente importaciones, no solo de insumos y bienes de equipo, sino de artículos que son comercializados en el país. Es una de las características de la apertura de la economía mexicana y de la relación que está desarrollando con la economía de Estados Unidos. Si se incluyen otros elementos que acompañan el crecimiento por medio de las exportaciones, como es el incremento de las importaciones de alimentos, de ropa y calzado, de autos y otros vehículos, como de los más diversos bienes de consumo, considerando el mantenimiento de una altísima concentración del ingreso y el desplazamiento hacia actividades comerciales de amplios sectores de empresarios medios y grandes, los requerimientos de divisas se multiplican sin que el aumento en las exportaciones manufactureras puedan proveerlas.

La propia dinámica del crecimiento fundado en las exportaciones manufactureras cuando se asienta en la maquila o en actividades con un alto contenido importado y no está articulado a la expansión del mercado interno implica que pronto se agoten las fuentes para financiar su expansión. Las

empresas que hacen posible el incremento de las exportaciones manufactureras no pueden financiar de forma sostenida y en el largo plazo el modelo exportador que se pretende consolidar. Por ello, resulta improbable que se alcancen tasas altas de crecimiento; y, aumentos en el PIB a ritmos semejantes a los de la población son previsibles.

El estrangulamiento externo que caracterizaba a las economías latinoamericanas bajo las condiciones de la sustitución de importaciones, cuando se trató de avanzar en la constitución del sector de bienes de capital, se presenta de nuevo, pero sin que exista una intención semejante. Además, ahora, por lo menos para el caso de México, se acompaña de una fragmentación de la actividad económica. Hay un sector de la economía que crece vinculado al comercio exterior. Este sector produce con un bajo componente de insumos y equipos generados en México y sus excedentes son trasladados principalmente a los países en que se asientan las matrices de las firmas transnacionales. El dualismo del primario exportador se reproduce y como en esa época la conexión con el resto de la economía mexicana es por medio de los salarios de los trabajadores y el consumo de la elite dirigente.

Dualismo y restricción externa son componentes de la fragilidad financiera. En efecto, la balanza con que opera el sector exportador tiende hacia la reducción del superávit. Pero las características estructurales que genera este sector exportador en la economía de México son una fuente de déficit en la cuenta corriente con el exterior, aún si hay bajas tasas de crecimiento. Por ello el recurso del crédito externo es un dato del crecimiento fundado en la exportación de manufacturas con un alto contenido importado. Este régimen de acumulación es fuente de fragilidad financiera.



El consumo de de los grupos que concentran la mayoría del ingreso tiene un alto contenido importado. Pero también, el consumo de los trabajadores y de los grupos de menores ingresos, tiene un creciente contenido importado, dado el avance en la importación de granos básicos y otros alimentos de consumo masivo, la destrucción de segmentos de la industria de bienes de consumo y la desarticulación de las cadenas de producción. En resumen, nuevas fuentes para hacer insostenible el crecimiento bajo las condiciones de la exportación de manufacturas tal cual se ha establecido en México. Así, la relación de la economía de México con la de Estados Unidos se puede explicar en términos de una economía integrante –Estados Unidos – que obliga a los países integrados a aceptar las condiciones de esa relación (Perroux, 1991).

### ***5. A manera de conclusión***

A más de diez años que se estableció el TLCAN y con dos décadas que se aplican en México las políticas propuestas por el Consenso de Washington no se advierten cambios en la región que permitan establecer que hay una convergencia de la economía de México con las de Estados Unidos y Canadá. Por lo menos no lo existe en términos del nivel de desarrollo, el producto por habitante y la distribución del ingreso. Por el contrario, hay mayores distancias, observables por el peso crecientemente menor del PIB por habitante de México con relación al de los otros dos países integrantes del TLCAN.

Sin embargo, las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos se han profundizado. Como en el caso de Canadá, México exporta la mayoría

de sus productos hacia Estados Unidos y también éste país explica gran parte de sus importaciones. Hay importaciones que proceden de otras regiones – como Asia del este –que únicamente transitan por México, como insumos de mercaderías que se venderán allende el Bravo.

La zona de América del Norte incluye una doble relación bilateral. De un lado Estados Unidos y Canadá, con características específicas, tanto en la composición del comercio, como en los contenidos y flujos de la IED. De otro lado, la relación de México con Estados Unidos, que en el terreno comercial incluye establecimiento en México de una plataforma exportadora altamente concentrada en algunas actividades y firmas. Así, las exportaciones de manufacturas desde México son parte de relaciones entre empresas filiales y por consiguiente transacciones al interior de una misma rama.

Una gran parte de las empresas que exportan desde México fabrican productos con un alto contenido importado. Esta característica implica que el aumento de las exportaciones se traduce en incremento de las importaciones. Como se demuestra en el texto, conforme crecen las exportaciones se reduce el superávit exportador. Y si se consideran otras importaciones en materia de consumo, que acompañan al régimen de acumulación que se está construyendo, el crecimiento por medio de la exportación de manufacturas no es sostenible o por lo menos compatible con altas y constantes tasas de crecimiento del producto y de la formación de capital. Ésta constituye otra causa de la fragilidad financiera que define a la economía de México. Pero también es fuente de la profundización de la heterogeneidad social y del subdesarrollo.

## Referencias.

BANAMEX (2000) "Evolución de la balanza comercial" en *Examen de la situación económica de México*, México, agosto, pp. 322-325, versión electrónica en [www.banamex.com.mx/esp](http://www.banamex.com.mx/esp)

BANCOMEXT (2001) *Evolución del sector automotriz*, México, publicación electrónica en [www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

CONTRERAS, Óscar y Jorge CARRILLO (2003) *Hecho en Norteamérica*, Ediciones Cal y Arena, México.

HOBBSAWM, Eric (1999) "Primer Mundo y Tercer Mundo después de la Guerra Fría", *Revista de la CEPAL*, núm. 67, Santiago, abril, pp. 7-14.

MATTELART, Armand (1997) "La nouvelle idéologie globalitaire", en *Mondialisation. Au-delà des mythes*, La Découverte, Paris, pp. 81-92.

PERROUX, François (1991) *L'économie du Xxe siècle*, PUG, Grenoble.

RAMÍREZ, José Carlos (2001) "Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México" en *Para evaluar el TLCAN*, BORJA, A. (coordinador), Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 181-217.

SORIA, Víctor (2004) "Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica", en *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*, VIDAL, G. (coordinador), Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 29-51.

UNCTAD (2003) *World Investment Report 2003*, United Nations, publicación electrónica en [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

VIDAL, Gregorio. (2001) "Grandes empresas, apertura externa y transformación de la economía mexicana", en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, núm. 795, Madrid, Ministerio de Economía, noviembre-diciembre, p. 140-154.