

Los efectos de la política cambiaria sobre el sector productivo mexicano (1994-2015)

The effects of the exchange policy on the Mexican productive sector (1994-2015)

LAPA-GUZMÁN, J.¹

Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n Predio San Javier, Atizapán de Zaragoza, México, C.P. 54500

ID 1° Autor: Javier Lapa-Guzmán/ **ORC ID:** 0000-0002-8951-7633, **Researcher ID Thomson:** B-4305-2016, **arXiv ID:** JavierLapa, **CVU CONACYT-ID:** 224916

J. Lapa

R. Pérez, J. Baltazar (eds.). Tópicos contemporáneos de Economía Social. Proceedings-©ECORFAN-México, México, 2018.

3 Introducción

La economía mexicana ha transitado por una serie de cambios de gran envergadura, como resultado de la implementación de una serie de reformas económicas, que formaron parte del proceso de adopción del modelo neoliberal de crecimiento; entre las que se encuentran: la apertura comercial, la liberalización del sistema financiero mexicano y un proceso privatizador. Además, dichas reformas fueron acompañadas por una serie de medidas en materia fiscal y monetaria, igualmente importantes, por los efectos que éstas generaron. En este sentido, cabe destacar el papel de la política cambiaria durante los años en que el modelo neoliberal de crecimiento ha dirigido el rumbo de la economía mexicana. A pesar de que tras la crisis de 1994-95, el control inflacionario se tornó prioritario en el programa económico nacional; el peso mexicano ha experimentado desde entonces, una paulatina depreciación; que en cierta medida se ha debido a la nueva estrategia de industrialización seguida por el gobierno mexicano; que supuso una reestructuración del aparato productivo nacional; dado que se transitó de un modelo industrializador por sustitución de importaciones, a uno orientado plenamente a exportaciones, con el objetivo de aprovechar los beneficios del libre mercado. Y bajo esta nueva lógica la paridad cambiaria debía representar una ventaja comparativa que contribuyera al fortalecimiento del tejido industrial vía incremento del nivel de exportaciones.

Lo anterior explica la pérdida de valor que ha experimentado el peso mexicano durante los últimos veinte años, en aras de promover las exportaciones; aunque cabe señalar, que a pesar de esto; autores como Encinas (2009) consideran que aún no se alcanza el valor real de la moneda, es decir, que se cuenta con peso sobrevaluado; lo que para economías como la mexicana, cuya estrategia de crecimiento depende principalmente de la inversión extranjera y el nivel de exportaciones, provoca una serie de costos, entre los que destaca, el relacionado con un elevado precio de las importaciones, tanto intermedias, como de consumo final, lo que a su vez atenta contra el fortalecimiento del tejido industrial y el bienestar de la sociedad. De esta manera, se ha diseñado una política cambiaria, cuyo principal objetivo además de promover la estabilidad del tipo de cambio y con ello, el nivel de la inflación; es la promoción del aparato productivo mexicano, a través de dotar a las exportaciones de una ventaja comparativa, respecto a otros países de la región. Por lo tanto, se torna relevante evaluar el desarrollo del sector productivo mexicano, con el objetivo de corroborar dicha aseveración. Para ello se analizan los principales indicadores relacionados con dicho sector.

El capítulo está estructurado de la siguiente manera. En la sección 2 se discute la importancia de la política cambiaria, como parte de una estrategia para el desarrollo del aparato productivo nacional. En la siguiente sección se aborda la importancia de un proceso de industrialización para inaugurar un periodo de crecimiento económico sostenido, y se analizan los principales efectos que la adopción del modelo de industrialización orientado a exportaciones y la política cambiaria que lo acompaña; han tenido sobre el tejido industrial del país. Se cierra el capítulo con las conclusiones.

Tipo de cambio y crecimiento económico

A pesar de que el tipo de cambio constituye una de las principales variables en términos de comercio internacional, no siempre existe consciencia de su importancia y complejidad, así lo demuestran los distintos casos en los que se llevan a cabo políticas cambiarias favorables en el corto plazo, pero devastadoras en el largo plazo; por ejemplo, lo ocurrido con la economía argentina durante los primeros años del nuevo milenio. Y es que la sobrevaluación del peso argentino provocó una de las mayores recesiones, no sólo de su historia, sino de la región latinoamericana (Vargas, 2010).

El tipo de cambio es una variable con poderosos efectos sobre el desenvolvimiento de la economía de cualquier país; principalmente, a través de una estrategia de subvaluación, es decir, mantener un tipo de cambio por debajo de su valor real; ya que de esta manera, se favorece la competitividad de sus exportaciones; dado que los bienes del país, gozaran de un mejor precio en los mercados internacionales. Sin embargo, cabe señalar que en dicha situación se corre el riesgo de reducir en exceso el precio de los factores productivos involucrados en la producción de cualesquiera que sean los bienes exportados.

De esta manera, la teoría convencional establece que los tipos de cambio tienen efectos determinantes sobre el comportamiento de la economía, y serán los objetivos económicos que se persigan, los que determinarán la política cambiaria a implementar.

Es decir, si se busca mayor estabilidad, mejorar la competitividad de las exportaciones y propiciar el desarrollo del aparato productivo nacional; se deberá aplicar un tipo de cambio subvaluado. Ahora que si, la demanda externa genera presión de índole inflacionaria, es posible implementar, temporalmente, un tipo de cambio sobrevaluado que desaliente las exportaciones y contribuya a la estabilidad de precios al interior del país.

Cabe señalar que la teoría convencional postula que una devaluación de la moneda elevará las exportaciones únicamente si:

- Los precios de las mercancías se expresan en la moneda del país exportador, y no se determinan con base en el mercado. Esto bajo la lógica de que la paridad cambiaria actuará a favor del país exportador, quien verá fortalecida su capacidad de compra; cabe señalar que el efecto será mayor en el corto plazo; ya que posteriormente la interacción de la oferta y la demanda, terminará por ajustar el precio de dichas mercancías.
- La demanda externa es elástica al precio; es decir, que dicha demanda no haya sido satisfecha en su totalidad hasta ese momento, y que además, reaccione positivamente a una disminución del precio.
- La oferta exportable también es elástica; es decir, que las empresas del país exportador tengan la capacidad de incrementar su producción con relativa facilidad, ante un repentino aumento de la demanda externa.

En general, los bancos centrales utilizan diferentes tipos de Cambio que son administrados directa o indirectamente por la autoridad monetaria de cada país, de acuerdo a la realidad de la economía tanto nacional como internacional y a las metas y objetivos que persigue cada gobierno. Aunque existen diferentes modalidades para determinar el tipo de cambio; las más comunes son: fijo; libre o flotante; y el de bandas o de flotación sucia.

El tipo de cambio fijo representa una modalidad en la que el banco central define el precio de las monedas extranjeras en función a los objetivos y metas determinadas por el gobierno, pudiendo adoptar un tipo de cambio fijo que prioriza el equilibrio de la balanza comercial y la estabilidad de la economía o alternatively se podría adoptar una paridad cambiaria que le permita abaratar los productos importados para cubrir la demanda interna, o se podría emplear una política de expansión del mercado externo fijando una paridad cambiaria que abarate los productos exportables. En consecuencia el tipo de cambio fijo puede adoptar una de las tres opciones que son: fijo de equilibrio, fijo sobrevaluado y fijo subvaluado.

Por su parte, el tipo de cambio flotante es el de mayor uso a nivel mundial y se caracteriza por la libre acción de las fuerzas de demanda y oferta de divisas en los mercados cambiarios, sin intervención del banco central, aunque en situaciones extremas puede intervenir, incrementando la oferta de divisas, a fin de reducir su precio en el mercado cambiario o incrementando la demanda de divisas, con el propósito de elevar el precio; según lo requiera la situación a resolver.

Y finalmente, el que tiene lugar en el caso de la economía mexicana; el tipo de cambio de banda o de “flotación sucia”; que consiste en un sistema híbrido que funciona con la presencia del banco central quien es el que fija los límites, mínimo y máximo, permitiendo que el mercado cambiario actúe libremente mientras los valores se mantengan dentro de dichos límites. Si por una u otra razón la cotización supera las bandas fijadas, el banco central interviene para corregir la desviación.¹

¹ En el caso de que la cotización del mercado supere el límite superior, el banco central interviene vendiendo divisas, para bajar su precio y situarlo dentro de la banda. De la misma manera, cuando la cotización de la divisa cae por debajo del límite inferior, el banco central interviene comprando divisas para subir su valor y ubicarlo dentro los límites de la banda. Sin embargo, ésta política puede y debe ser cambiada toda vez que persista la tendencia alcista, después de que hubiese intervenido el banco central, ésta entidad debe modificar los parámetros elevándolos. Si la tendencia fuera opuesta, tendrá que modificar la banda bajando sus parámetros. Para realizar las operaciones de cambio de banda, el banco central deberá contar con suficientes divisas y moneda nacional que le permitan efectuar eficiente y eficazmente sus maniobras (Vargas, 2010).

De esta manera el tipo de cambio se constituye como una variable compleja, de elevada importancia para el desarrollo y crecimiento económico de cualquier país, principalmente por el estrecho vínculo que guarda con la promoción de las exportaciones, y por ende, del fortalecimiento o debilitamiento del aparato productivo del país en cuestión. Y en el caso de economías subdesarrolladas, como la mexicana, su grado de injerencia es aún mayor, dado que como se desarrollará en la siguiente sección, la estrategia de crecimiento económico, se fundamentó en un modelo de industrialización orientado a exportaciones; por lo tanto; la evaluación de los resultados obtenidos a partir de dicha estrategia y de la política cambiaria imperante en los últimos años, adquiere gran relevancia, considerando el contexto internacional desfavorable que parece deberá enfrentar el país en el corto plazo.

Evolución del sector productivo mexicano.

Una de las características compartidas por los países ahora desarrollados, es que en algún momento de su historia transitaron por periodos intensos de industrialización interna vía la introducción de industrias con beneficios crecientes, y manteniendo las ganancias de productividad bajo la forma de salarios reales progresivos. Por lo tanto, la industrialización no debe ser vista como un fin en sí mismo, sino como el principal medio para aprovechar los beneficios del progreso técnico, y así lograr un verdadero crecimiento y desarrollo económico (Prebisch, 1950).

En este sentido, Kaldor (1963) enfatiza la distinción entre las actividades con rendimientos crecientes, asociadas a la industria y aquellas con rendimientos decrecientes, de carácter extractivo o desvinculadas de la industria; porque solamente, las del primer tipo cuentan con la capacidad para detonar periodos de crecimiento económico sostenido.

Por lo tanto, el crecimiento del sector industrial, principalmente manufacturero, adquiere gran relevancia, dada su influencia sobre el crecimiento de la economía en su conjunto. Lo que explica, los esfuerzos que diversas naciones han realizado para detonar procesos de acelerada industrialización.

Es decir, la importancia de dichos procesos es clara, sin embargo, la orientación que deben seguir, no lo es tanto, de hecho es justamente en ese aspecto en el que se ha centrado la discusión teórica sobre el tema durante las últimas décadas. Por un lado, se pugna por la satisfacción del mercado interno, y por el otro, se recomienda enfocar el proceso hacia la demanda externa; aprovechando con ello las ventajas comparativas del país en cuestión.

En el caso de América Latina; la gran depresión y la segunda guerra mundial propiciaron una industrialización interna forzada hasta la década de los ochenta; así, el primero de los enfoques se materializó en el modelo de sustitución de importaciones, responsable del periodo de mayor crecimiento de la región, por ejemplo, en el caso de México el promedio de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) entre el año 1942 y 1982, fue de 6.1%, mientras que de 1983 a 2016, el dato fue de 2.3% (INEGI, 2016). Sin embargo, a dicho modelo se le terminó culpando del bajo crecimiento que experimentaron las economías latinoamericanas a mediados de los años setenta; se responsabilizó de la situación a la restricción externa, a la carencia de ahorros y al exceso de gasto gubernamental.

Ante lo cual, la respuesta fue el modelo de industrialización orientado a exportaciones, ya que se generalizó la creencia de que solo promoviendo el desarrollo del sector exportador, se lograría realmente detonar un etapa de crecimiento sostenido. Esto, bajo la lógica de que las exportaciones generarían un crecimiento de la demanda de insumos domésticos; incrementarían el ingreso nacional, tanto por los ingresos provenientes de las exportaciones, como de la mayor demanda interna de insumos; y también elevarían la demanda agregada y, por ende la producción de bienes de consumo doméstico.

Además, de convertirse en una importante fuente de divisas para la importación de bienes intermedios y de capital, necesarios para enfrentar el incremento de la producción interna. Esto debiera traducirse en una mayor estabilidad, que alentaría las inversiones, que al combinarse con un crecimiento significativo de la producción, permitirían el aprovechamiento de economías de escala y el desarrollo tecnológico (Cabrera, 2006).

A partir de entonces, no sólo se impulsó la apertura comercial, sino también la desregulación financiera, bajo la lógica de que los capitales fluirían hacia los países en los que el valor de la productividad marginal fuera alto, contribuyendo a la homogenización de la variable. Así, los beneficios de la globalización se basaron en las ganancias del comercio y en la óptima colocación global de los recursos. De igual manera se promovió un acelerado proceso privatizador, bajo el argumento de que la iniciativa privada lograría una asignación más eficiente de los factores productivos, lo que se consideraba como la parte medular de la industrialización orientada a exportaciones. En México, el programa de privatización se instauró durante el periodo 1982-88, pero fue entre 1988 y 1994 cuando cobró mayor impulso, al privatizarse las empresas más grandes y rentables en el área de telecomunicaciones, aerolíneas, equipo de transporte, banca y minería.

El proceso de desregulación y apertura comercial se llevó a cabo en tres etapas, la primera consistió en la eliminación unilateral de los permisos previos de importación sobre 80% de las fracciones arancelarias y el ingreso en 1986 al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). La segunda, estuvo vinculada con el programa de estabilización (Pacto de Solidaridad Económica) debido a que se argumentó que la competencia externa contribuiría a la reducción de la inflación por medio de la "ley de un solo precio", con la que se pretendía fijar un límite a los precios de los bienes comercializables y, al mismo tiempo, abatir el costo de los bienes intermedios. Y la última se caracterizó por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con los principales socios comerciales, entre las que destaca la firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México (Kregel, 2009).

Esta serie de reformas tuvieron como objetivo principal la estabilización macroeconómica del país, por lo que también se implementaron medidas políticas, tanto fiscal como monetaria, restrictivas; con las que se esperaba generar un vigoroso proceso industrializador que de acuerdo a la teoría, propiciaría un periodo de expansión económica de largo plazo; así como una política cambiaria acorde con las necesidades del nuevo modelo de industrialización, que contribuirá al incremento del nivel de exportaciones. Es decir, se consideró al desarrollo industrial como una consecuencia de condiciones macroeconómicas óptimas, derivadas de la competencia perfecta y la actuación libre de las fuerzas de mercado (Dussel, 1997).

De esta manera, en los primeros años de la década de los ochenta, comenzó una reestructuración del aparato productivo nacional, cuyo desarrollo quedó sujeto al crecimiento del sector exportador; lo que aunado a la revolución tecnológica en transporte y comunicaciones, en teoría propiciaría la diversificación geográfica del proceso productivo, bajo la lógica del abaratamiento de los costos; estrategia con la que se buscaba compensar la caída de los niveles de ganancia.

Este contexto atrajo a múltiples empresas trasnacionales, que a la postre serían las responsables en gran medida del incremento del producto manufacturero.² Sin embargo, la división geográfica horizontal de la producción, implicó que muchos procesos se redujeran a ensamble de bienes semiterminados importados, con lo que el reparto salarial se constituyó en el único beneficio para el país, que además, se vio obligado a mantener salarios bajos para seguir atrayendo dicha inversión, que dadas las características del país incrementó el contenido importado de las exportaciones (González, 2010).³

Autores como Kregel (2009), Molina y Zárate (2009), sostienen que dicha inversión, a pesar de incrementar el nivel de exportación, no sólo no ha logrado generar encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás, lo que si se promovió bajo el modelo de sustitución de importaciones, sino que además, intensificó el proceso de repatriación de ganancias.⁴

² Las ramas productivas con una elevada participación de capital extranjero en su producción bruta contribuyen de manera importante al total de las exportaciones manufactureras; es decir, el capital trasnacional se localiza en los sectores más dinámicos de la economía (Molina y Zárate, 2009).

³ Se crearon zonas de ensamble libres de impuestos, en las que bienes semiterminados son importados sin cargo alguno, para ser ensamblados en bienes finales.

⁴ De acuerdo al Information Economy Report de la UNCTAD (2015), la inversión de las compañías trasnacionales ha aumentado las importaciones, la deuda externa y su servicio, más de lo que han aumentado los ingresos en moneda extranjera, con lo que se ha agudizado la restricción externa sobre el crecimiento.

Lo que cuestiona el argumento sobre la necesidad que tienen los países subdesarrollados de recibir recursos del extranjero para lograr un periodo de crecimiento sostenido; además, dichos autores señalan que el gran desempleo de recursos internos en estos países, constituye un signo inequívoco del desequilibrio estructural resultado del escaso desarrollo del sector industrial, que paradójicamente es resultado del modelo industrializador imperante. Por lo tanto, el problema no puede ser resuelto con financiamiento externo en la ausencia de un plan para construir una industria interna que en el mediano plazo sustituya paulatinamente las importaciones de bienes de capital y restrinja las importaciones de bienes de consumo.⁵

Además, la falta de un sector industrial potente, no solo promueve una mayor oferta de trabajo poco calificado, y salarios deprimidos; sino que también, hace inviable cualquier impulso fiscal para generar un periodo de crecimiento económico sostenido, dado que los efectos de dicho impulso terminarían por fugarse a través del incremento en el nivel de importaciones.⁶ Por ende resulta imperativo evaluar si la estrategia de desarrollo orientada a exportaciones, ha logrado detonar un verdadero proceso industrializador, que le permita al país superar sus problemas estructurales, y de esta manera, avanzar sobre una senda de crecimiento sostenido en el largo plazo. Para ello, habrá que establecer el impacto que dicha estrategia ha tenido sobre la composición de la estructura productiva, poniendo especial interés en el comportamiento del sector manufacturero, dada su capacidad de arrastre de la economía en su conjunto, y posteriormente, determinar si el modelo ha sido capaz de generar el periodo de crecimiento económico prometido.

Y ya que por lo general se utiliza el incremento en el nivel de exportaciones como argumento del buen funcionamiento del modelo de industrialización imperante; se iniciará el análisis de éste, justamente por dicho aspecto. En la tabla 3.1 se observa que el porcentaje de participación de las exportaciones mexicanas en el total, a nivel global, en 1983 era de 1.41%; una década después no se había modificado; para 2003 alcanza su nivel más alto, 2.24%; en 2011 se reduce a 1.96%; y finalmente, en 2014, el porcentaje es de 2.1%.

Por otro lado, la participación de México en las importaciones de mercancías a nivel mundial, que en 1983 apenas significaban 0.66%; si presenta un crecimiento significativo en la década siguiente, llegando a 1.78%; alcanzando su máximo nivel también en 2003, con 2.27%; disminuyendo a 2% en 2011; mientras que, en 2014, el porcentaje es de 2.2%. Es decir, en efecto existe un crecimiento en el nivel de exportaciones, pero no debe omitirse que ha sido acompañado de un incremento aún mayor en el nivel de importaciones, lo que es evidenciado en la gráfico 3.1, al menos en lo que se refiere al sector manufacturero, cuya importancia ya se ha explicado.

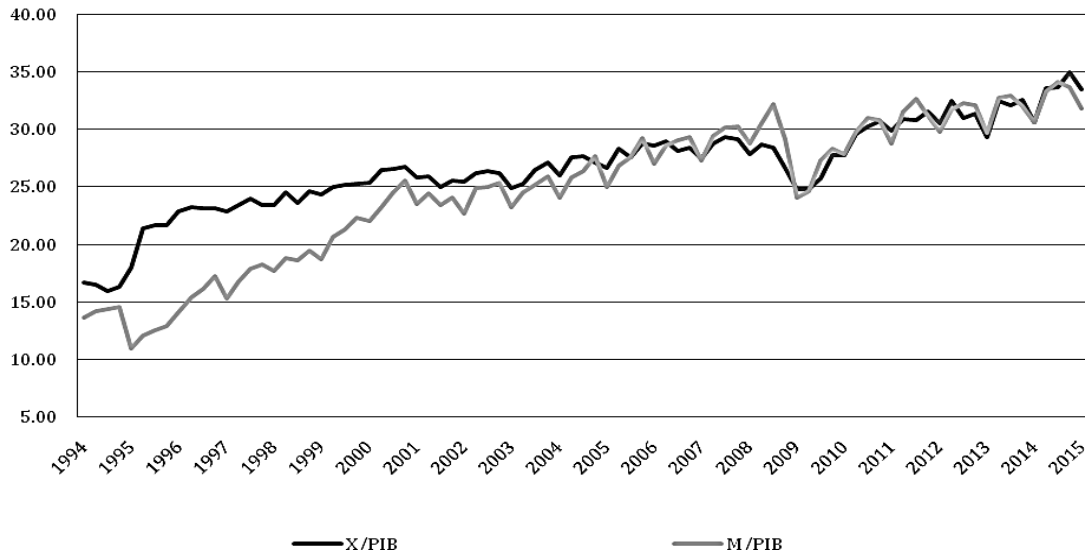
Tabla 3.1 Participación de determinadas economías, en exportaciones e importaciones mundiales de mercancías.

		1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011	2014
México	<i>X</i>	0.95	0.71	0.63	0.39	1.41	1.41	2.24	1.96	2.10
	<i>M</i>	1.03	0.95	0.76	0.64	0.66	1.78	2.27	2.00	2.20
Alemania	<i>X</i>	1.35	5.26	9.30	11.67	9.22	10.34	10.19	8.26	8.00
	<i>M</i>	2.25	4.48	7.99	9.25	8.13	9.05	7.86	6.94	6.40
China	<i>X</i>	0.89	1.22	1.30	1.02	1.21	2.50	5.94	10.66	12.40
	<i>M</i>	0.62	1.59	0.89	0.88	1.14	2.75	5.36	9.66	12.70
India	<i>X</i>	2.21	1.31	1.04	0.50	0.50	0.59	0.80	1.71	1.70
	<i>M</i>	2.29	1.36	1.51	0.54	0.75	0.60	0.94	2.56	2.40

Fuente: Elaboración propia con base en OMC Reporte sobre comercio y acuerdos internacionales (2016).

⁵ Si los recursos internos estuvieran plenamente utilizados, la razón para atraer capitales externos se reduce en gran medida. Es preciso recordar que el capital extranjero sólo puede contribuir al crecimiento del país, si permite el incremento de las exportaciones y la reducción de las importaciones, con lo que sería posible por un lado amortizar y pagar el interés de deudas pasadas, y por el otro, fortalecer el tejido productivo nacional (González, 2010).

⁶ De acuerdo con Furtado (1963), el multiplicador keynesiano pierde validez en el caso de las economías en desarrollo, dada la elevada dependencia a los bienes de capital importados, que presentan.

Gráfico 3.1 Exportaciones e importaciones manufactureras de México (% PIB).

Fuente: Elaboración propia con base en OMC Reporte sobre comercio y acuerdos internacionales (2016).

Además, se deben considerar los cambios en el valor agregado global de bienes manufacturados exportados, que durante la década de los ochenta fue de 23.2%, y que para la segunda década del nuevo milenio se redujo a 17.5%; por lo tanto, resulta lógico cuestionar, si en realidad se ha logrado fortalecer el tejido industrial del país; dado que es posible inferir que en el incremento de las exportaciones mexicanas; un porcentaje importante obedece a actividades relacionadas con el ensamble de productos intermedios, en finales; actividad característica de las empresas transnacionales (véase Tabla 3.2).

Por otro lado, la tabla 3.3 muestra que la participación del sector industrial en el PIB nacional, se ha reducido; lo que incrementa las dudas sobre la eficiencia del nuevo modelo basado en exportaciones, como promotor de un proceso de industrialización.

En este sentido, el gráfico 3.2 muestra una caída de la participación de las actividades secundarias, y de las relacionadas con la manufactura, en el PIB total; es decir, la evidencia indica que el esperado proceso de industrialización no ha logrado materializarse; y por lo tanto, tampoco se han generado los efectos positivos que debían acompañarlo; por ejemplo, el incremento en los niveles de empleo, no solo en términos cuantitativos, sino también cualitativos; lo que constituía el mayor beneficio social; porque implicaba una mayor oferta de empleo bien remunerado.

Tabla 3.2 Valor agregado de la manufactura (% PIB). México

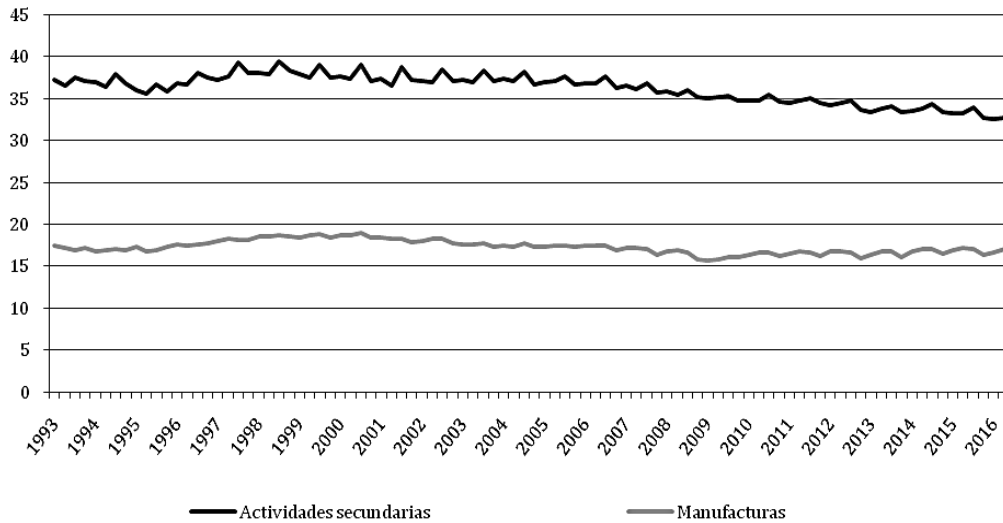
1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-09	2010-15
20.1	22.7	23.1	19.9	18.1	17.5

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD Reporte sobre desarrollo y comercio (2015).

Tabla 3.3 Porcentaje del sector industrial en el PIB. México

1970-79	1980-89	1990-99	2000-06	2008	2015
25.5	29.8	27.4	26.3	24.3	23.7

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, Handbook of Statistics (2015).

Gráfico 3.2 Actividades secundarias y manufactureras (% PIB).

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2016).

Sin embargo, tampoco en este aspecto, la evidencia es satisfactoria, y es que la población ocupada en actividades secundarias disminuyó a partir de 1990, año en el que logró su máximo nivel (27.79%), porque para 2015, el porcentaje fue de 24.7%, a diferencia de la población ocupada en actividades terciarias, cuyo crecimiento es notable como puede observarse en la tabla 3.4, sin mencionar el acelerado crecimiento de las actividades informales que ha registrado el país. Lo que aunado a la política de contención de salarios impuesta a lo largo de las últimas dos décadas, ha mermado la fortaleza del mercado interno, contribuyendo también al debilitamiento de las cadenas productivas; y por ende, de la capacidad de la economía para generar los empleos que el país necesita.

Si bien es cierto que las exportaciones presentan un incremento importante durante las últimas dos décadas, éste es cada vez más débil. Y además, su composición se ha visto alterada; por ejemplo, la participación de las exportaciones manufactureras en el total exportado se ha reducido, dando lugar a las relacionadas con el sector terciario. Situación que se repite en la composición del PIB, en el que las actividades terciarias cada vez representan un mayor porcentaje, lo que contrasta con los resultados esperados del modelo de industrialización orientado a exportaciones, ya que justamente es el sector secundario el que se debía haber potenciado.

Lo anterior, guarda relación con la evolución que ha tenido la producción manufacturera en las últimas décadas; en las que no ha logrado recuperar la tasa de crecimiento que mostró en 1979 (10.9%), o en 1996 (9.36%); y que para 2014 fue de tan solo 2.5%; es decir, en este caso, también se ha debilitado el ritmo de crecimiento, como en el caso de las exportaciones.

Tabla 3.4 Población ocupada por tipo de actividad económica (% del total)

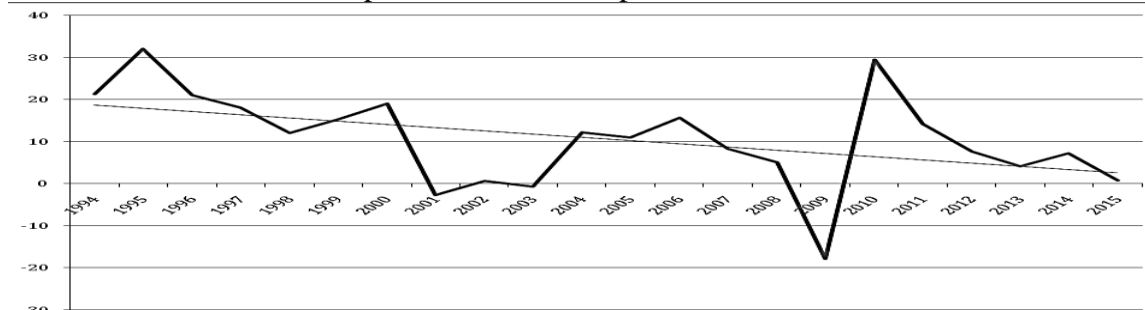
	Primarias	Secundarias	Terciarias
1895	62.50	14.55	16.23
1900	61.90	15.66	16.33
1910	67.15	15.05	16.57
1921	71.43	11.49	9.30
1930	70.20	14.39	11.36
1940	65.39	12.73	19.07
1950	58.32	15.95	21.45
1960	54.21	18.95	26.12
1970	39.39	22.95	31.88
1980	25.80	20.68	24.30
1990	22.65	27.79	46.13
1995	22.54	24.37	52.75
2005	14.78	25.57	58.90
2006	14.12	25.80	59.31
2007	13.67	25.82	59.78
2008	13.60	25.14	60.49
2009	13.68	23.91	61.74
2010	13.80	23.97	61.59
2011	13.56	23.84	61.94
2012	13.60	23.59	62.13
2013	13.54	23.85	62.03
2014	13.66	24.34	61.43
2015	13.32	24.70	61.40

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE. 2016).

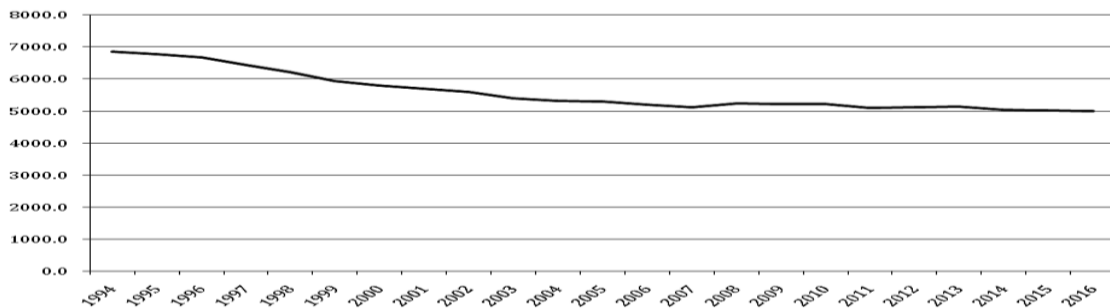
Por lo tanto, considerando los datos hasta ahora mostrados, resulta difícil sostener que el incremento en el volumen de las exportaciones haya sido suficiente para detonar una fase de crecimiento sostenido; de hecho, no ha logrado fortalecer al sector manufacturero, que como se mostró, experimenta una reducción de su participación en el PIB; y cabe señalar que durante el periodo en el que el modelo de industrialización orientado a exportaciones ha estado vigente, ha sido incapaz de revertir el déficit comercial característico de la economía mexicana.

Ante tal escenario, son muchas las recomendaciones que se han hecho para revertir la situación del sector productivo nacional, una de ellas es el impulsar un modelo de industrialización selectiva; que aproveche de manera más eficiente las ventajas productivas con las que cuentan algunos sectores. Sin embargo, en el caso de México, dichos sectores, son aquellos con mayor vinculación a la dinámica internacional; dependientes de la demanda externa y con gran participación de capital extranjero; limitando la inversión nacional en tales sectores; pero también relegando a segundo plano, aquellos sectores dependientes de la demanda interna, y en los que el capital nacional tiene mayor participación; lo que explica en cierta medida el escaso desarrollo de estos últimos. De hecho, de acuerdo con González (2010), dichos sectores han experimentado un proceso de involución; al no verse beneficiados del incremento en el nivel de exportaciones, lo que obedece a su falta de competitividad frente a empresas transnacionales.

Un ejemplo de esto, es lo sucedido con la industria del chocolate en México; para la cual, el nuevo modelo de industrialización ha significado prácticamente su desaparición; y este caso se repite en otras industrias, como la del vestido y la del juguete que parecen estar condenadas al mismo destino. Por ejemplo, en el caso de esta última, se han perdido 80% de sus factorías en los últimos 10 años, de un total de 375 jugueteras, sólo existen 45 actualmente. Y tal situación se replica en menor o mayor grado en la mayoría de las ramas industriales con participación de capital nacional, como se muestra en el gráfico 3.4, en el que es evidente la reducción en el número de establecimientos relacionados con el sector manufacturero.

Gráfico 3.3 Variación porcentual de las exportaciones manufactureras. México.

Fuente: Elaboración propia con base en OMC Reporte sobre comercio y acuerdos internacionales (2016).

Gráfico 3.4 Número de establecimientos en el sector manufacturero

Fuente: Elaboración propia con base en BIE-INEGI (2016).

A partir de análisis similares a los expuestos, autores como González (2010), han argumentado que durante las últimas décadas, se ha configurado un proceso de desindustrialización en la economía mexicana; lo que explicaría el comportamiento errático en las tasas de crecimiento de las distintas ramas industriales que se muestran en la tabla 3.5; y que de ninguna manera puede ser considerado como un rasgo de fortalecimiento del tejido industrial. Por ejemplo, la rama de alimentos, en más de una década no ha logrado igualar, el crecimiento mostrado en 1998 (6.6%); la rama textil logró una tasa de crecimiento de 15.7% en 1996, para posteriormente descender a -23.9% en 2009; el sector de la madera obtuvo una tasa de crecimiento de 6.9% en el año de 1996, para después descender en el 2014, a -0.65%; la rama de papel consiguió una tasa de crecimiento de 12.7% en 1997, y posteriormente disminuyó a -7.2%, en el 2009, para situarse en 3.14%, en 2014; por su parte, la industria química logró una tasa de crecimiento de 6.8% en 1997 para luego bajar a -15.4% en el 2009 y 2.11%, en 2014; minerales no metálicos experimentó una tasa de 8.1% en 1996, para disminuir a -8.4% en el 2009, mientras que para 2014 el porcentaje fue de 1.58%; las industrias metálicas no se han acercado nuevamente al crecimiento obtenido en 1996 (18.8%); el caso de la rama de maquinaria y equipo es muy similar, en 1996 obtuvo 22.3%, y desde entonces no sólo no ha equiparado dicho crecimiento, sino que presenta niveles negativos, misma situación por la que ha atravesado la última de las ramas expuestas en el cuadro.

Lo anterior, genera dudas sobre los verdaderos resultados del nuevo modelo de industrialización orientado a exportaciones, ya que no es posible argumentar de manera contundente que el sector manufacturero se ha visto fortalecido, y con ello el aparato productivo en general de la economía mexicana. Si bien es cierto que la crisis financiera de 2008-09 seguramente habrá intensificado los indicadores en dicho periodo; la tendencia decreciente de los sectores mencionados no se reduce a un par de años. La inversión fija bruta es otra de las variables, cuyo análisis se torna oportuno, dadas sus implicaciones en el desarrollo del sector productivo nacional. Durante las últimas décadas, dicha variable presenta una serie de cambios, tanto en su volumen, como en su composición. Por ejemplo, su ritmo de crecimiento no ha logrado superar la barrera de los dos dígitos desde 1994, cuando fue de 13%; de hecho, tanto en 2001, como en 2009, presentó niveles negativos, -3.29% y -9.21% respectivamente.

Este comportamiento de ninguna manera es acorde con las necesidades de desarrollo y crecimiento de la economía mexicana, porque lejos de probar que bajo el nuevo modelo de industrialización se ha promovido la formación de nuevos stocks de capital, necesarios, para el incremento de la productividad, del dinamismo industrial, y por consiguiente del desarrollo sostenido, tanto de la actividad económica, como del nivel de vida de la población; queda evidenciado que existe un debilitamiento en la dinámica de crecimiento de la variable en cuestión.

Además, es notorio el dominio de las importaciones de maquinaria y equipo respecto al total; cuando lo preferible sería la inversión en la de tipo nacional, por los efectos multiplicadores que pudiera generar vía encadenamientos productivos.

Tabla 3.5 Tasas de crecimiento de la producción manufacturera

	Total	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1993	-0.7	3.1	-2.7	-2.5	-2	-1.7	2.7	3.2	-4.1	-2.5
1994	4.1	3.3	1	1.9	2.9	3.4	4.5	6.2	6.7	2.2
1995	-4.9	0	-6.3	-7.8	-7.6	-0.9	-11.7	4.1	-10.3	-10.2
1996	10.8	3.3	15.7	6.9	1.3	6.6	8.1	18.8	22.3	14.4
1997	9.9	3.2	10.5	6.7	12.7	6.8	5.9	11.1	19.1	10.5
1998	7.4	6.6	3.9	4.4	5.9	6.1	5.2	4	11.5	7.9
1999	4.2	4	3.1	0.5	5	2.4	1.8	0.4	6.9	5.8
2000	6.9	3.9	5.4	3.9	2.7	3.3	4.1	3	13.6	8.2
2001	-3.8	2.3	-8.6	-6.7	-4.3	-3.8	-1.7	-7.1	-6.9	-2.1
2002	-0.7	1.8	-5.8	-4.9	-1.8	-0.2	3.8	1.3	-2.2	-3.2
2003	-2	1.2	-8.9	0.2	-1.7	1.8	0.7	3.4	-5.9	-8.3
2004	4	3.3	2.8	2.2	2.9	3.1	3.8	6.9	5.2	2.8
2005	1.4	2.6	-3	-0.7	1.1	0.6	3.5	2	1.5	0.4
2006	4.7	2.6	-1.5	-2.6	3.7	2.5	5	3.1	10	3.1
2007	1	1.6	-4.5	-0.2	2.7	1.8	3.2	1.4	1.3	-6.5
2008	-0.7	3.9	-16.3	-7.6	7.7	-3.2	-3.8	-0.5	0.8	1.7
2009	-9.9	0.4	-23.9	-4.4	-7.2	-15.4	-8.4	-0.5	-12.4	-0.7
2010	9.23	3.86	5.97	6.81	9.88	3.92	3.06	9.16	8.51	3.3
2011	6.86	5.27	2.72	2.11	3.03	7.40	6.91	8.78	6.35	2.1
2012	6.60	5.57	5.44	7.63	5.23	-2.57	4.42	8.41	6.43	-2.34
2013	1.34	1.51	-6.88	-0.14	2.80	2.84	-2.76	-4.46	-3.09	1.2
2014	3.16	3.30	3.99	-0.65	3.14	2.11	1.58	4.20	4.74	1.7

Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México. Informe anual 2003, 2007, 2010 y 2015.

Tabla 3.6 Inversión Fija Bruta. Variación anual (Base 2008)

	Total	Maquinaria y equipo Total	Construcción Total	Maquinaria y equipo Nacional Total	Maquinaria y equipo Importado Total
1994	13.09	16.16	12.23	2.19	28.54
1995	-25.29	-27.20	-24.74	-19.48	-32.45
1996	16.11	36.27	10.51	20.07	50.68
1997	18.01	28.76	14.46	24.85	31.34
1998	10.13	14.90	8.33	8.77	18.93
1999	7.44	12.93	5.22	5.34	17.38
2000	8.51	13.35	6.33	6.35	17.21
2001	-3.43	-8.02	-1.09	-4.48	-9.63
2002	0.63	-3.12	2.26	-0.44	-4.42
2003	3.07	-0.01	4.50	-0.06	0.16
2004	7.49	11.32	5.84	8.26	12.96
2005	5.97	12.58	3.40	8.27	14.85
2006	8.72	11.92	7.38	7.22	14.18
2007	5.87	7.77	5.02	5.25	8.83
2008	5.19	2.16	6.48	2.76	1.97
2009	-9.21	-16.28	-5.65	-17.41	-15.67
2010	1.23	4.66	-0.18	8.82	-1.42
2011	7.90	10.93	2.99	5.84	22.16
2012	4.85	10.26	2.09	7.86	11.43
2013	-1.53	4.13	-4.42	1.40	5.53
2014	2.83	5.59	1.28	4.97	5.86
2015	3.91	8.72	1.02	6.66	8.82
2016*	2.40	2.04	1.95	7.37	-1.54

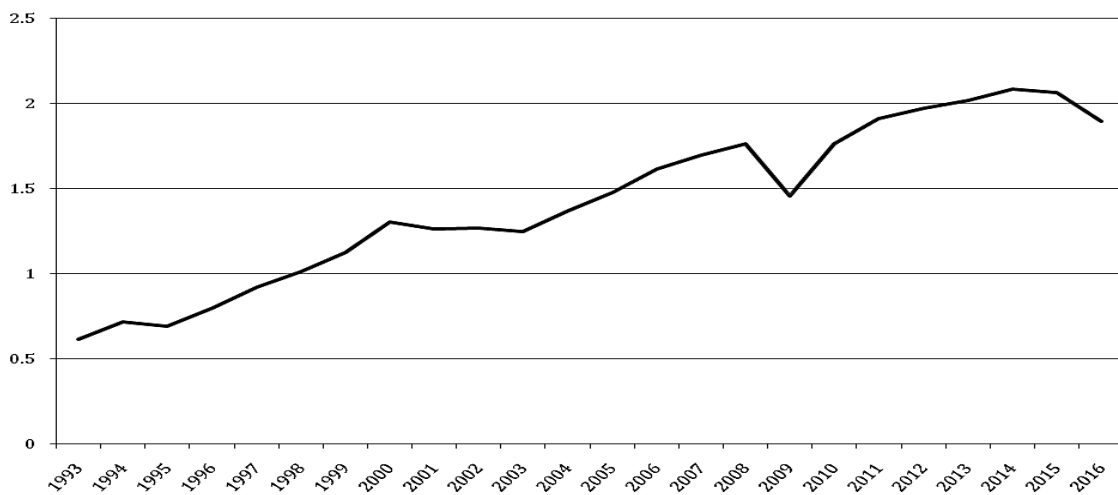
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales (2013).

* Se realizó considerando hasta el mes de Marzo del año 2016.

En este sentido, cabe señalar que de acuerdo a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el coeficiente de formación bruta de capital también presenta una tendencia negativa, con lo que se corrobora lo expuesto en el párrafo anterior; el aparato productivo nacional no presenta fortalecimiento alguno, de hecho, como ya se dijo, son distintos los autores que señalan la configuración de un proceso inverso, es decir, de desindustrialización; al que hace referencia al gráfico 3.5, en el que se observa la tendencia creciente del coeficiente de desindustrialización; construido a partir de la relación entre las importaciones, y el PIB industrial.

Dicho coeficiente era de 0.26 en 1986, pero, a partir de 1996, las importaciones superan considerablemente al PIB industrial, con lo que se intensificó el proceso en cuestión, llegando el coeficiente a ser de 2.1 en 2015.

Gráfico 3.5 Coeficiente de desindustrialización.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI de Cuentas Nacionales (2016).

Lo hasta ahora expuesto, indica que a pesar de que se acataron cabalmente las recomendaciones del modelo de industrialización orientado a exportaciones; la transformación productiva por la que atravesó la economía mexicana, no ha logrado incidir sobre el conjunto de la actividad económica, y por lo tanto no ha sido suficiente para superar los problemas estructurales del periodo sustitutivo de importaciones. Existe una carencia de efectos multiplicadores que incidan en el crecimiento económico; lo que obedece, entre otros factores, al tipo de especialización comercial que se ha promovido, basado en actividades de carácter ensamblador, que limitan no sólo la capacidad de competencia de la industria nacional, sino también el nivel de participación en el abastecimiento de insumos a las empresas transnacionales, lo que termina por profundizar la desarticulación productiva y la creciente dependencia hacia el exterior.

De acuerdo con Kaldor (1963), Thirlwall (1972) y McCombie (2003), la demanda proveniente del exterior no tiene efectos sobre el crecimiento económico en economías desarticuladas; que es el caso de la economía mexicana; porque se configura una brecha entre las actividades con capacidad exportadora, y las menos dinámicas; ante lo cual, el incremento en el volumen de exportaciones, resulta insuficiente para detonar una fase de crecimiento generalizado. A lo que también contribuye en el caso de México, un escaso desarrollo tecnológico, propiciado en cierta medida por la priorización de las ventajas asociadas a los costos laborales, como incentivo para la inversión extranjera.

Según Cabrera (2006), otra de las características del panorama productivo mexicano, es que las actividades exportadoras están estrechamente vinculadas a un comportamiento altamente importador, dado que las empresas transnacionales no encuentran proveedores nacionales adecuados que abastezcan sus requerimientos de insumos. Es decir, se ha impulsado a un conjunto de industrias, o empresas, altamente exportadoras, que no establecen vínculos con la dinámica interna, y por lo tanto, sólo constituyen ramas dinámicas, pero no representan un motor para el crecimiento económico (Molina y Zárate, 2009).

De esta manera, se ha configurado una industria nacional incapaz de surtir el mercado interno con productos buenos y baratos, con alta dependencia tecnológica, especializada en la maquila, fuertemente integrada a la economía estadounidense, con crecientes niveles de desempleo, subempleo e informalidad, mientras el poder adquisitivo de la población presenta una tendencia decreciente (González, 2010).

Dicha situación plantea una serie de interrogantes sobre los verdaderos beneficios que procesos como la apertura comercial y la liberalización financiera, le han significado a la economía mexicana; procesos que al parecer, no consideraron las características particulares del país. Para los objetivos del presente trabajo, debe tenerse presente que al nuevo modelo industrializador, le acompaña una política cambiaria, que de acuerdo a la teoría ortodoxa, propiciaría un mejor desempeño del sector exportador; con lo que se estimularía el proceso de industrialización. Todo esto, bajo la lógica de que en un tipo de cambio devaluado, representa una importante ventaja para los productos nacionales.

3.1 Conclusiones

Dado que el interés del presente trabajo es evaluar a través de un análisis estadístico descriptivo, los resultados generados por el nuevo modelo de industrialización orientado a exportaciones y la política cambiaria que lo ha acompañado, se optó por describir brevemente en la primera sección, la importancia del tipo de cambio en términos de crecimiento económico; vía exportaciones y fortalecimiento del aparato productivo nacional; especificando que en el caso de la economía mexicana, el gobierno ha optado por un tipo de cambio, que es fijado a través de un proceso denominado de “flotación sucia”, que consiste en la intervención de las autoridades gubernamentales con el objetivo de mantener las fluctuaciones del tipo cambio dentro de los límites establecidos. Lo que ha permitido al gobierno, mantener un tipo de cambio acorde con el modelo económico imperante, que prioriza la industrialización del país vía el incremento del comercio internacional.

Cabe recordar que el fortalecimiento y desarrollo del sector productivo a través de un proceso de industrialización representa la vía más importante hacia el crecimiento sostenido de una economía, por lo que resultó necesario el análisis de los modelos de industrialización implementados en México durante la segunda mitad del siglo pasado; principalmente, el impulsado a partir de la década de los ochenta, es decir, el orientado a exportaciones, para determinar si en realidad los supuestos beneficios de la apertura comercial y la política cambiaria seguida, se han materializado en el caso de la economía mexicana. En este sentido, se mostró que el nuevo modelo implicó una restructuración del aparato productivo nacional, en la que el incremento de las exportaciones ha sido claro, pero el de las importaciones ha sido mayor, dado que ha aumentado el contenido importado de las primeras. Por lo que no sólo, no se han generado encadenamientos productivos, sino que se ha debilitado la industria en su conjunto.

El riesgo de lo anterior es que sin un sector industrial potente, cualquier impulso fiscal será estéril, dado que sólo se logrará incrementar aún más el nivel de importaciones, ante la imposibilidad de satisfacer el mercado interno con recursos propios. Indicadores como la participación del sector industrial en el PIB nacional, dan cuenta del vaciamiento productivo que se ha ido agudizando en las últimas décadas, con evidentes costos sociales, pauperización de las condiciones laborales, bajos salarios e incremento de la ocupación informal.

Se mostró que el modelo de industrialización orientado a exportaciones, ha tenido un efecto de aislamiento sobre algunas ramas productivas; lo que explica, la reducción del número de establecimientos en el sector manufacturero, o el comportamiento errático que caracteriza a las tasas de crecimiento de la mayoría de las ramas productivas; lo que plantea serias dudas sobre el supuesto fortalecimiento del tejido industrial, que el nuevo modelo generaría, y aún más, si se considera la reducción de la inversión fija bruta y el incremento del coeficiente de desindustrialización ($\text{Importaciones} / \text{PIB Industrial}$). De esta manera, es posible sostener que la transformación productiva que significó el modelo industrializador orientado a exportaciones, no logró contribuir en los niveles esperados al desarrollo del aparato productivo nacional. Y es que se promovieron actividades de carácter ensamblador, benéficas para las empresas trasnacionales; dada la lógica del abaratamiento de los costos, imperante a nivel global; pero no para el crecimiento económico, dado que intensifican la desarticulación productiva y la dependencia hacia el exterior.

Dicho panorama, contrasta con los resultados que se esperaba generaran tanto la apertura comercial, como la política cambiaria llevada a cabo, de hecho, con esta última se buscaba mejorar las condiciones de exportación, y así, detonar un periodo de fortalecimiento industrial. Sin embargo, el análisis llevado a cabo sobre el comportamiento del sector productivo durante los últimos años, permite inferir que los resultados esperados, no se han logrado concretar en los niveles deseados.

Sirva este trabajo para reflexionar sobre los verdaderos alcances y resultados de la adopción del nuevo modelo de industrialización, así como de la política cambiaria, a la que se le ha encargado la promoción de las exportaciones; ya que ante el panorama adverso al que parece deberá enfrentarse la economía mexicana, en el corto plazo; resulta imperativo buscar estrategias que permitan una mejor inclusión del país en los mercados internacionales, y para ello, el primer paso, deberá ser el análisis de lo hasta ahora hecho en materia comercial y por ende, en términos de la política cambiaria llevada a cabo.

3.2 Referencias

- Cabrera, S. (2006). Política económica y financiamiento al desarrollo: Las bases del financiamiento de la industrialización. Buenos Aires: CLACSO.
- Casares, Enrique R. (2007). Comercio, tipo de cambio real y crecimiento económico. *Estudios de Economía*, 34 (1), 21-35.
- Concha Velásquez, José Roberto (2002). ¿Cuándo los países aumentan sus exportaciones les va mejor?. *Estudios Gerenciales*, 84, 89-101.
- Dussel, E. (1997). La Economía de la Polarización. México: UNAM-JUS.
- Encinas, C. (2009). Competitividad y tipo de cambio en la economía mexicana. *Revista Comercio Exterior*, 59 (3), 182-192.
- Furtado, C. (1963). *The Economic Growth of Brazil*. Berkeley, University of California Press.
- González, A. (2010). La desindustrialización en la manufactura mexicana. México: Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Kaldor, N. (1963). Stablishing the terms of Trade of Underdeveloped Countries. *Economic Bulletin for Latin America*.
- Kregel, J. (2009). ¿Cuál sería la estrategia alternativa al financiamiento del desarrollo en América Latina?. En Girón, A. y Correa, E. (coords.). *Asimetrías e Incertidumbre*. México: Plaza y Valdés Editores.
- Mántey, Guadalupe (2013). ¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 44 (175), 9-32.
- McCombie (2003). *Balance of Payments-constrained Economic Growth*. Reino Unido. Edward Elgar Publishing Limited.
- Mendoza, M. (1996). El efecto del tipo de cambio en las exportaciones manufactureras de México. *Revista Comercio exterior*, 4 (200), 308-312.
- Molina y Zárate (2009). La industrialización orientada a la exportación. ¿Una estrategia de desarrollo para México?. México: Siglo XXI.
- Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and its principal problems*. UNECLA.

Sosvilla, S. (2011). Teorías del tipo de cambio. Revista Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, 858, 23-37.

Thirlwall, A. (1972). Growth and development: With Special Reference to Developing Economies. Londres. Macmillan Press.

Vargas, Eduardo Michel (2010). El poder de los tipos de cambio. Perspectivas, 26, 9-26.

UNCTAD (2010). World Investment Report. New York: UN