

Integración, productividad e inclusión en México: Perspectiva macroeconómica

Robert A. Blecker*
Profesor de Economía y
Docente Afiliado, Center for Latin American
& Latino Studies (CLALS)
American University
Washington, D.C. 20016 U.S.A.
blecker@american.edu

Actualizado a julio de 2014

1. Introducción

En los tres decenios transcurridos desde que México abrió su economía en la década de 1980, el país se ha convertido en uno de los principales exportadores de productos manufacturados en general, y de rubros relativamente avanzados en particular, del mundo. Actualmente las manufacturas representan alrededor de 80% de sus exportaciones y cerca de tres cuartas partes de éstas consisten en maquinaria y equipos en general, incluidos grandes volúmenes de productos automotrices y electrónicos, así como cantidades pequeñas pero crecientes de equipos aeroespaciales, productos biotecnológicos e informáticos. Las industrias mexicanas se han integrado profundamente a las cadenas de valor (oferta) mundiales, especialmente en América del Norte y cada vez más en Asia Oriental y otras regiones del planeta.

Sin embargo, el impresionante éxito de México en la actividad de exportación paradójicamente ha ido acompañado de una tasa de crecimiento promedio del producto interno bruto (PIB) relativamente baja en los últimos decenios, y el país no ha dado señales de convergencia con Estados Unidos y otros países industrializados en cuanto al ingreso per cápita y la productividad de la mano de obra desde la liberalización de su comercio internacional y la inversión extranjera, a finales de la década de 1980. A nivel agregado, México no figura entre los primeros lugares de las comparaciones internacionales en cuanto a una serie de importantes indicadores de avance tecnológico, como el registro de patentes, el gasto en investigación y desarrollo (I+D) o el crecimiento de la productividad. Además, los frutos del éxito de México en la exportación no parecen haber sido distribuidos ampliamente en el país, ya que el aumento neto del empleo entre empresas exportadoras ha dejado que desear y los salarios reales en el sector manufacturero no han aumentado significativamente en los últimos dos decenios.

La incongruencia entre el éxito de México en la exportación y los rezagos del país en otros indicadores se puede explicar hasta cierto punto mediante el marco conceptual de la

* El autor desea reconocer los valiosos comentarios sobre los borradores preliminares de este capítulo recibidos de Antoni Estevadeordal, Eric Hershberg, Carlos Ibarra, Julio López, Jaime Ros y Barbara Stallings, con las advertencias de costumbre.

innovación tecnológica y la recuperación económica propuesto por Lee en su capítulo de este libro (véase también Lee, 2013). Como hace notar Lee, lo que en última instancia estimula el aumento de los salarios reales y el mejoramiento de los niveles de vida es una tasa sostenida de crecimiento económico, lo que tarde o temprano acaba por absorber la reserva de mano de obra excedentaria de una economía en desarrollo. Una vez que los salarios reales empiezan a aumentar, las empresas comienzan a tener incentivos para emprender actividades innovadoras dirigidas a aumentar la productividad de la mano de obra por un lado y a reorientarse hacia ramos de actividad en los que un elevado nivel de calidad cuenta más que precios bajos, por el otro. Para poder emprender este proceso, un país en desarrollo debe primero concentrarse en el empleo promoviendo las exportaciones de aquellos productos en los que pueda tener ventajas comparativas, que por lo general son las manufacturas que requieren un uso intensivo de mano de obra no calificada. En estas etapas iniciales del desarrollo industrial, la desigualdad característicamente aumenta, ya que los salarios son bajos al principio pero la productividad comienza a aumentar. Sin embargo, con el tiempo, a medida que aumentan los salarios y las empresas se van encaminando en direcciones que exigen un uso más intensivo del capital y tecnológicamente avanzadas, los niveles de vida promedio van mejorando y los beneficios del desarrollo industrial se van distribuyendo más ampliamente, pero únicamente si el crecimiento rápido se sostiene durante un período de tiempo prolongado, en vez de ser esporádico.

En el caso de México, a pesar de su considerable éxito en el ámbito de la exportación, el país no ha experimentado el tipo de crecimiento rápido sostenido que se necesita para absorber la oferta de mano de obra excedentaria y hacer aumentar los salarios reales. La tasa de crecimiento promedio desde que México abrió su economía, a finales de la década de 1980, ha sido inferior a 3% anual; muy por debajo de la tasa de aproximadamente 6% registrada en los primeros tiempos de las políticas de sustitución de importaciones y considerablemente menor de lo que se ha visto en países emergentes como Corea y China, donde los salarios reales han aumentado. Este lento crecimiento promedio fue inicialmente producto de una serie de ciclos de expansión-contracción y crisis periódicas durante los años 80 y 90, pero más recientemente ha sido resultado de políticas de estabilización macroeconómica concebidas para prevenir crisis, pero que lo han conseguido limitando de hecho la acumulación de capital y el crecimiento de la producción en la economía interna (Moreno-Brid y Ros, 2009). Además, el estímulo al crecimiento que obtuvo México de las exportaciones en los primeros años de la era posterior a la apertura y a la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (1987-93 y 1994-2000, respectivamente) se ha reducido considerablemente desde 2001 (Ibarra y Blecker, 2014). Como consecuencia del lento crecimiento promedio, los salarios reales no han aumentado, los incentivos a la innovación se han visto debilitados y los beneficios del éxito en las exportaciones no se han distribuido ampliamente.

No obstante, la apertura de México al comercio exterior y su participación en las cadenas de valor mundiales y regionales han llevado a una importante modernización industrial y a las primeras etapas de iniciativas internas de innovación en ciertos segmentos de la economía, como se expone en el capítulo de Carrillo. Atrás quedaron los días en que el sector maquilador del país se caracterizaba por fábricas de prendas de vestir de uso intensivo de mano de obra donde los trabajadores laboraban en condiciones de explotación; la mayoría de las fábricas de prendas de vestir y otras actividades no calificadas se han trasladado a otros países de salarios más bajos. A medida que las exportaciones de México se han ido concentrando en diversos tipos de

maquinarias y equipos, sus empresas exportadoras han venido experimentando una modernización considerable, lo que ha favorecido niveles cada vez más altos de competencia y de formación de la fuerza laboral y, en una medida mucho más limitada, ha hecho aumentar la actividad de I+D de un subconjunto de empresas¹.

El resto de este capítulo está organizado de la siguiente manera: en la Sección 2 se describen las principales políticas económicas que han impulsado tanto como limitado el éxito en las exportaciones y el desarrollo industrial de México a lo largo de los últimos decenios. En la Sección 3 se trata la transformación de la composición de las exportaciones del país y su estructura industrial, y se analizan las causas de el crecimiento de la productividad y la innovación tecnológica se haya mantenido tan limitados en términos agregados. En la Sección 4 se evalúan las señales sobre la capacidad de inclusión del modelo mexicano de integración económica y de fomento de las exportaciones. Por último, la Sección 5 cierra el capítulo con un resumen de las enseñanzas de políticas que puede aportar el caso de México a otros países de América Latina que procuran sustraerse a la trampa del ingreso medio mediante una estrategia de integración económica.

2. Marco de políticas

Este capítulo se preparó en un momento en que el gobierno de México estaba tratando de poner en marcha un nuevo programa de reforma en sectores como el de la energía, las telecomunicaciones y la educación. Sin embargo, durante los últimos tres decenios, el marco de políticas del país se ha visto dominado por una serie de medidas dirigidas a abrir lo que otrora fuera una economía relativamente cerrada². Cuando el país emergió de la crisis de la deuda de los años 90, adoptó una estrategia de desarrollo industrial *de facto* basada en la apertura al comercio exterior, la integración regional y mundial, y la privatización de importantes sectores de la economía nacional (Lustig, 1998; Moreno-Brid y Ros, 2009). En el nuevo enfoque se rechazó explícitamente la estrategia de desarrollo del régimen anterior, dirigida por el estado y basada en la sustitución de importaciones, así como la forma de crecimiento impulsado por las exportaciones y gestionado en mayor medida aún por el estado que adoptaron muchos países de Asia Oriental (véanse Amsden, 1989, y el capítulo de Lee), y en vez de ello se permitió que las fuerzas del mercado dictaran el ritmo y la composición de la evolución industrial del país.

La mejor manera de describir la actitud imperante en aquel entonces, cuando México lanzó sus políticas de integración económica, es mediante el aforismo de que “la mejor política es no tener una política industrial”, que se suele atribuir a funcionarios del gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94). No obstante, varias políticas gubernamentales (o la falta de ellas) siguieron siendo factores condicionantes importantes que ayudaron a determinar qué sectores de la economía, ramos de actividad y regiones geográficas se beneficiaron más con el nuevo desarrollo económico orientado a la exportación, mientras que la apertura al comercio internacional y los flujos de inversiones permitieron que las condiciones externas tuvieran un impacto mayor en la economía interna (Blecker, 2009)³. Al mismo tiempo, la naturaleza fragmentaria de muchas de las reformas internas permitió que intereses relativamente circunscritos captaran gran parte de los beneficios producidos por los procesos de apertura y privatización, a la vez que se reducía la capacidad de inclusión del modelo económico del país (Levy y Walton, 2009). Aunque todavía persiste cierta ambivalencia en cuanto a la adopción de

cualquier cosa que se pueda calificar de “política industrial” (Moreno-Brid, 2013), está surgiendo un reconocimiento cada vez mayor entre los responsables de políticas de que la apertura y la integración, por sí solas, no pueden sacar al país de la trampa del ingreso medio.

2.1 Políticas de comercio exterior y de integración

México comenzó a introducir progresivamente reducciones considerables de aranceles y a desmontar barreras no arancelarias al comercio internacional (por ejemplo, los requisitos de licencias de importación) entre mediados y finales de la década de 1980, especialmente después de sumarse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1986. Las restricciones a la inversión extranjera directa (IED) también se eliminaron a finales de los años 80 y comienzos de los 90. Luego, en 1994, México puso en marcha el TLCAN junto con Estados Unidos y Canadá, marcando así la primera vez en los tiempos modernos en que un importante país en vías de desarrollo constituía una zona de libre comercio conjuntamente con grandes países industrializados. El TLCAN eliminó la mayoría de los aranceles a lo largo de un período de 15 años, pero ciertos sectores considerados estratégicos en cada uno de los países miembros (entre ellos la agricultura y los productos farmacéuticos en Estados Unidos y el sector energético en México) continuaron estando sujetos a los marcos regulatorios anteriores y no fueron abiertos plenamente al libre comercio.

Sin embargo, casi tan pronto como entró en vigor el TLCAN, México y otros países tomaron medidas que efectivamente redujeron el nivel de tratamiento preferencial que los tres países miembros se habían concedido entre sí. La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue creada en 1995, apenas un año después de la entrada en vigor del TLCAN, y Canadá, México y Estados Unidos fueron miembros fundadores. Las reducciones multilaterales de aranceles (cláusula de nación más favorecida, o NMF) gestionadas por la OMC de hecho diluyeron las preferencias arancelarias de que gozaba México en los mercados estadounidenses y canadienses a través del TLCAN, y también redujeron las propias barreras al comercio de México con países ubicados fuera de América del Norte. Posteriormente, México suscribió acuerdos de libre comercio y otros pactos de apertura de mercados con muchos otros países de América Latina y más allá. Para julio de 2014, México mantenía en vigor 10 acuerdos comerciales con 43 países en total, además del TLCAN⁴. En 2011, México ayudó a crear la iniciativa de comercio internacional Alianza del Pacífico, junto con Chile, Colombia y Perú, y en 2013 se sumó a las negociaciones con miras al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (o TPP, por su sigla en inglés). Igualmente a lo largo de los últimos dos decenios, Estados Unidos también ha suscrito acuerdos de libre comercio con muchos otros países, incluidos Corea, Singapur, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana y la mayoría de los países centroamericanos, entre otros, otorgándoles así preferencias arancelarias en el mercado estadounidense equiparables a las otorgadas anteriormente a México en el marco del TLCAN. Es más, el ingreso de China a la OMC, y el establecimiento por su parte de “relaciones comerciales normales permanentes” (condición de NMF) con Estados Unidos en 2001, marcó un momento decisivo para la capacidad de México de competir en el mercado estadounidense, como se verá en la sección siguiente. De modo que lo que comenzó como una iniciativa de integración de ámbito a lo sumo regional (América del Norte) a comienzos de la década de 1990, acabó en última instancia por dejar a México desprotegido ante la competencia mundial, tanto en el mercado estadounidense como en su propio mercado interno.

De manera que aunque México ha seguido varias rutas distintas para reducir las barreras al comercio exterior, el TLCAN sigue teniendo una importancia especial por las limitaciones que impone a los tipos de políticas de nivel micro que el gobierno mexicano puede aplicar. Muchos de los tipos de actividades de promoción industrial que se han venido usando en forma generalizada tanto en América Latina como en Asia Oriental, especialmente los que tienden a favorecer más a empresas del país que foráneas, están expresamente prohibidos por el TLCAN. Este tratado también impuso un régimen de derechos de propiedad consecuente con los intereses empresariales estadounidenses, en el que muchos tipos de normativas legales pueden contravenir la cláusula sobre “expropiación” (que algunos paneles de árbitros de resolución de disputas del TLCAN consideran, en términos generales, que abarca toda “confiscación” de oportunidades potenciales de lucro, por ejemplo, mediante reglamentos medioambientales). México no puede imponer requisitos de cumplimiento a empresas foráneas, salvo en la medida en que las mismas deben acatar las reglas de origen previstas en el TLCAN, para que sus productos puedan ser considerados bienes norteamericanos, para los fines de recibir preferencias arancelarias. México aceptó esas disposiciones en las negociaciones del TLCAN debido en parte a la insistencia de Estados Unidos, pero también porque el gobierno mexicano esperaba que los beneficios de convencer a empresas foráneas de producir en el país compensarían con creces cualquier costo. No obstante, México todavía conserva cierta medida de libertad en la formulación de políticas, especialmente en educación y capacitación, que pueden mejorar las aptitudes de la fuerza laboral, junto con el aporte de infraestructura y exenciones tributarias, todo lo cual está permitido en el TLCAN, siempre y cuando se aplique de manera no discriminatoria a empresas nacionales y extranjeras por igual⁵.

Sin embargo, mucho antes de comenzar a adoptar medidas de apertura económica de gran alcance a finales de los años 80 y comienzos de los 90, el gobierno de México creó incentivos para atraer y mantener en el país empresas de ensamblaje de productos manufacturados a través de lo que se dio a conocer como el programa de “maquiladoras”. Ese programa, que se puso en marcha en 1965, contemplaba exenciones arancelarias para las importaciones a México de bienes intermedios, siempre que los insumos importados se usaran para elaborar productos terminados o semiacabados destinados a la exportación. El programa se vio favorecido por las leyes de comercio exterior de Estados Unidos, las cuales contemplaban exenciones arancelarias para el valor de los insumos intermedios producidos en ese país incorporados a los productos terminados importados (ensamblados), de modo que, de hecho, los aranceles estadounidenses se aplicaban únicamente al valor agregado en México y a insumos importados de otros países. El programa de maquiladoras comenzó como una iniciativa de alcance limitado, ubicada principalmente a lo largo de la frontera entre México y EE.UU., pero terminó convirtiéndose en un elemento importante del sector manufacturero del país que para 2006 (el último año en que las estadísticas de las empresas maquiladoras se reportaron de manera independiente) llegó a abarcar alrededor de una tercera parte del empleo en ese sector y más de la mitad de las exportaciones de bienes manufacturados del país. Para ese momento, las reducciones generales de los aranceles en México y la extensión de exenciones arancelarias a la importación de bienes intermedios a otras empresas (no maquiladoras), así como a países no miembros del TLCAN, mediante el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), le restaron singularidad al sector de las maquiladoras, por lo que el gobierno dejó de llevar estadísticas independientes sobre ellas. Pero en vez de causar la desaparición de las maquiladoras, lo que eso

ha hecho es básicamente propiciar la generalización del modelo de la maquila, extendiéndolo a la mayor parte del sector manufacturero de exportación de México, el cual se concentra en actividades de ensamblaje con insumos importados (Moreno-Brid et al., 2005).

2.2 Tipos de cambio

Aunque un análisis exhaustivo de las políticas macroeconómicas y monetarias de México está más allá del ámbito de este capítulo, cabe afirmar que las fluctuaciones del tipo de cambio de la moneda nacional han incidido profundamente en la evolución del desempeño del país en el comercio exterior y su desarrollo industrial desde la apertura de la economía⁶. Durante los primeros años de la apertura del comercio exterior (1987-94), México usó el tipo de cambio como ancla nominal del nivel de precios, con el fin de reducir los elevados índices inflacionarios que surgieron durante los años que precedieron a la crisis de la deuda. Este mecanismo de anclaje del tipo de cambio consiguió reducir la inflación a niveles de un dígito, pero acarrió una revalorización considerable del peso (véase el Gráfico 1) que le restó una gran competitividad a los productos mexicanos, precisamente en un momento en que el país comenzaba a abrir sus mercados a la competencia foránea, lo que produjo un déficit comercial ingente alrededor de 1993-94.

[Gráfico 1 más o menos por aquí]

Posteriormente, durante la crisis financiera de 1994-95, el peso se derrumbó, tras lo cual el Banco de México adoptó una política monetaria de metas inflacionarias y un régimen cambiario de flotación dirigida del peso (la fijación de metas inflacionarias se propuso inicialmente en 1999 y se convirtió en política oficial en 2001). El peso volvió a revalorizarse fuertemente en términos reales alrededor de 2001-02, cuando su valor real se ubicó muy cerca o por encima (según como se mida) del nivel de 1993-94. Esta revalorización real se puede ver no sólo en el valor del peso en relación con el dólar estadounidense, sino también en el índice del tipo de cambio efectivo real multilateral (REER, por su sigla en inglés) y en un índice bilateral con el yuan chino (Gráfico 1). Esta nueva revalorización del peso favoreció un período de menor dinamismo de las exportaciones mexicanas a comienzos de la década de 2000, como se tratará más adelante.

En general, el peso se ha venido desvalorizando en términos reales desde 2003, y más aún desde la crisis económica mundial de 2008-09. Para 2011-12, había regresado más o menos al mismo valor real que tuvo a finales de la década de 1990, en términos multilaterales, y el dinamismo del país en la actividad exportadora comenzó a recuperarse a este tipo de cambio más competitivo, aunque la breve revalorización de 2013 no favoreció a las exportaciones del país ese año⁷. Un aspecto importante es que en los últimos años el peso se ha desvalorizado mucho más en relación con el yuan chino que con respecto al dólar estadounidense, según una base multilateral (debido a la política deliberada de revalorización y al alza de los costos laborales de China), lo que ayudó a México a recuperarse de su anterior pérdida de competitividad con respecto a China a comienzos de la década de 2000.

2.3 Otras políticas e instituciones

Aparte de los acuerdos de comercio exterior y los tipos de cambio, muchos otros instrumentos de políticas y factores institucionales han incidido grandemente en los resultados de las políticas de integración económica de México. Por razones de espacio, en esta obra sólo es posible mencionar algunas de las políticas y limitaciones más importantes (las relacionadas con la innovación se tratan en la sección 3.2, más adelante). La inversión en infraestructura en México se mantiene persistentemente por debajo de la de otros países de mercados emergentes y de los países industrializados. En un informe preparado por el McKinsey Global Institute (Bolio et al., 2014, en lo sucesivo, el “informe MGI”) se estima que la reserva total de infraestructura representa apenas 53% del PIB de México; muy por debajo del promedio mundial de 71%. Calderón y Servén (2011) concluyen que el gasto por concepto de infraestructura en México (como porcentaje del PIB) fue el más bajo entre las cinco economías más importantes de América Latina durante el período 2001-06. Con respecto a la educación, México ha registrado grandes avances en cuanto a sus niveles de logro educativo (véanse Esquivel et al., 2010, y Ros Bosch, 2013). No obstante, el país todavía muestra un rezago considerable con respecto a los principales países de Asia Oriental en la mayoría de los indicadores de logro educacional, especialmente en los campos científicos y técnicos (véanse los capítulos preparados por Devo y por Larrañaga y Rodríguez de esta obra).

Otra limitación importante son las finanzas: México se ubica por debajo del promedio de América Latina (y muy por debajo de países de Asia Oriental como Corea y China) en cuanto al índice de crédito interno al sector privado como porcentaje del PIB. Como se hace notar en el informe MGI, las “grandes empresas mexicanas acceden a los mercados mundiales de capitales a tasas equiparables a las que se ofrecen a las grandes empresas estadounidense... Pero no ha sido éste el caso de las pequeñas y medianas empresas” (Bolio et al., 2014, pág. 58). Por último, México encara desafíos persistentes en lo que cabría definir en términos generales como el “entorno empresarial”. Por ejemplo, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2009) ubica a México entre los países con los costos de contratación más altos del mundo. A pesar de ello, la clasificación del país en algunas comparaciones internacionales de competitividad ha mejorado en los últimos años. El Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF) (2013) ubica a México en el puesto 55 entre 148 países en el período 2013-14; una mejora con respecto al 58^{vo} lugar entre 142 alcanzado dos años antes. El WEF (2013, pág. 276) también informa que los cinco “factores más problemáticos para hacer negocios” en México son la corrupción, la delincuencia y el hurto, la ineficiente burocracia gubernamental, las leyes tributarias y el acceso al financiamiento, mientras que los factores menos problemáticos (es decir, áreas más positivas) del país comprenden la dedicación al trabajo y la educación de la fuerza laboral, la estabilidad política y factores monetarios (como las normativas inflacionaria y cambiaria).

3. Integración, productividad e innovación

3.1 Flujos comerciales e integración industrial

Lo que hace interesante a México como potencial modelo a seguir para otros países latinoamericanos es más que nada su tremendo éxito en la exportación de productos

manufacturados. En un período histórico durante el cual muchos países sudamericanos han vuelto a ser principalmente exportadores de productos básicos, el crecimiento de las exportaciones mexicanas de manufacturas no ha sido nada menos que asombroso. Las exportaciones de productos manufacturados de México crecieron (en términos reales ajustados por inflación) a un ritmo promedio anual de 14% durante los primeros siete años de sus políticas de apertura comercial (1987-93) y a un paso aún mayor de 16% promedio anual durante los primeros siete años del TLCAN (1994-2000)⁸. Los productos manufacturados representaron menos de una tercera parte del total de las exportaciones del país en la década de 1960 y comienzos de los años 70 (incluso tomando en cuenta el aporte de las incipientes maquiladoras, las cuales comenzaron a exportar en 1966), pero promediaron poco más de 80% del total exportado durante la totalidad del período siguiente a la creación del TLCAN (1994-2012) (Ibarra y Blecker, 2014).

Según cifras del Banco Mundial, para 2012 la parte de las exportaciones de México correspondiente al sector manufacturero fue de 74%, lo que ubica al país entre los primeros exportadores de productos manufacturados del mundo⁹. Según esta medida, México se ubicó muy cerca de la Unión Europea y Turquía, levemente por debajo de Corea y por arriba de India y Estados Unidos –y muy por arriba del promedio de América Latina y el Caribe o de los mayores países sudamericanos. De hecho, la parte de las manufacturas del total de las exportaciones de México fue mayor que la de tres de los cuatro países que integran el llamado grupo BRIC (Brasil, Rusia, India y China), entre los cuales únicamente China registró una parte mayor, pero China es un país de escasos recursos naturales que exporta relativamente pocos productos básicos. Sin embargo, aunque México ha mantenido un alto nivel de especialización en sus exportaciones de productos manufacturados hasta la fecha, el crecimiento de dichas exportaciones se ha reducido considerablemente desde 2001; la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de productos manufacturados en el período 2001-12 fue de apenas 3% en términos reales, durante un etapa de menor crecimiento del principal mercado de exportación de México (Estados Unidos) y una mayor penetración de China en ese mercado (Ibarra y Blecker, 2014).

En las cifras sobre el comercio bilateral entre Estados Unidos y México se puede observar un patrón similar de crecimiento dinámico de las exportaciones mexicanas durante los primeros años de la apertura del comercio exterior y el TLCAN, seguido por una ralentización de las mismas a partir de 2001. Como se muestra en el Cuadro 1, las importaciones no petroleras de EE.UU. provenientes de México crecieron a una impresionante tasa anual de 25,2% (en términos reales) entre 1993 y 2000¹⁰. Al mismo tiempo, la parte del total de las importaciones no petroleras de EE.UU. proveniente de México aumentó de 6,7% en 1993 a 11,4% en 2000. El éxito inicial del proceso de integración regional también se puede apreciar en las cifras de comercio exterior de México correspondientes al período inmediatamente posterior a la puesta en vigor del TLCAN. La parte del total de las exportaciones de México destinada a EE.UU. aumentó de un nivel ya de por sí elevado de 82,7% en 1993 a 88,7% en 2000, mientras que la parte del total de las importaciones de México proveniente de EE.UU. aumentó de 69,3% a 73,1% en el mismo período (Cuadro 2). De modo que la intensidad del comercio intrarregional de México en América del Norte aumentó considerablemente durante los primeros años del TLCAN.

[Cuadros 1 y 2 más o menos por aquí]

Sin embargo, durante el período 2000-07, la tasa promedio de crecimiento anual de las importaciones no petroleras de Estados Unidos provenientes de México se redujo a apenas 5,6%, mientras que la tasa de crecimiento de las importaciones de EE.UU. provenientes de China (que son no petroleras en su totalidad) fue casi cuatro veces mayor, ubicándose en 20,4% (Cuadro 1). Como resultado de ello, la parte de las importaciones no petroleras de EE.UU. proveniente de México se mantuvo más o menos constante (11,3% en 2007 y 11,4% en 2000), mientras que la parte proveniente de China se duplicó con creces, pasando de 9,1% a 19,7% entre 2000 y 2007. A la sazón, México mantuvo su posición en el mercado estadounidense mejor que muchos otros países, gracias a que el rápido aumento de la parte procedente de China durante ese período se produjo más a costa de las de otros países que de la de México. No obstante, numerosos estudios en los cuales se ha aplicado una diversidad de metodologías, han demostrado que se produjo un desplazamiento de cantidades significativas de potenciales exportaciones mexicanas por productos competidores chinos en el mercado estadounidense, lo que sugiere que quizás la parte correspondiente a México pudo haber mostrado un crecimiento considerablemente mayor, de no haber sido por el extraordinario crecimiento de las exportaciones de China a EE.UU. durante ese período¹¹.

Quizás la señal más clara de deterioro del proceso de integración regional en América del Norte a partir de 2000 fue la disminución de la parte de las importaciones de México procedentes de Estados Unidos de 73,1% en 2000 a 49,5% en 2007 (Cuadro 2). Durante el mismo período, la parte de productos chinos importados por México dio un salto de 1,7% a 10,6%, y la parte de productos provenientes de los demás países de Asia aumentó de 10,0% a 17,6%. Por el contrario, la parte de las exportaciones de México dirigida a EE.UU. experimentó una disminución más leve, pasando de 88,7% a 82,1% entre 2000 y 2007, de manera que México siguió dependiendo fuertemente del mercado estadounidense para colocar sus exportaciones. Hay que hacer notar que el menor dinamismo de las exportaciones y la mengua de la integración regional (en América del Norte) durante el período 2000-07 –tomando en cuenta los efectos retardados del caso– coincidió aproximadamente con el plazo de mayor sobrevaluación del peso.

Las exportaciones de México mostraron un rendimiento relativamente mejor durante la etapa más reciente (2007-13), en buena medida gracias a que la acción combinada de la desvalorización del peso y el aumento de los costos de los combustibles y el transporte a nivel mundial volvió a convertir a México en un centro de producción industrial más competitivo (el llamado “reshoring” o la repatriación de procesos de negocios previamente deslocalizados o subcontratados externamente). Aunque las importaciones no petroleras totales de Estados Unidos aumentaron muy lentamente (apenas 1,5% al año) durante ese período, como consecuencia de la Gran Recesión y la lenta recuperación subsiguiente, las importaciones de los mismos bienes de provenientes de México aumentaron a un ritmo mayor que este nivel promedio y levemente más que las importaciones provenientes de China (4,4% en el caso de México y 4,3% en el de China). Igualmente durante esta última etapa, la parte de las importaciones totales de México provenientes de EE.UU. continuó disminuyendo gradualmente (a 78,8%; el nivel más bajo desde la creación del TLCAN). De modo que puede que las iniciativas de México dirigidas a diversificar sus mercados de exportación mediante otros acuerdos comerciales hayan comenzado a dar algunos frutos, pero la disminución de la parte de las exportaciones de México destinada a

EE.UU. también puede obedecer en parte a la ralentización del crecimiento económico en EE.UU. durante ese período.

En general, estas cifras revelan un cambio considerable del patrón de integración internacional de México desde aproximadamente el año 2000. Cuando el país abrió su economía y se sumó al TLCAN, al principio desarrolló un patrón fuertemente regional o bilateral de comercio centrado en América del Norte, importando principalmente bienes de capital e intermedios de Estados Unidos y exportando productos ensamblados elaborados con esos insumos de vuelta al mercado estadounidense. Sin embargo, a partir de 2000 México ha venido mostrando un patrón de comercio exterior más triangular, en el que sus importaciones provienen cada vez más de Asia Oriental, mientras que sus exportaciones se siguen destinando principalmente a EE.UU.

A pesar de este cambio del patrón de comercio exterior, el TLCAN efectivamente parece haber producido un aumento duradero del grado de integración de la producción industrial de México y Estados Unidos. El coeficiente de correlación de las tasas de crecimiento de los índices mensuales de producción industrial de los dos países (que se muestra en el Gráfico 2) fue de apenas 0,23% para el período de 1981-93, antes del advenimiento del TLCAN, pero aumentó a 0,59% en el período 1994-2013, tras la entrada en vigor del TLCAN, incluso tomando en cuenta los años de la crisis del peso y la recuperación posterior¹². Si se incluyen únicamente los años siguientes a la creación del TLCAN y la recuperación de la crisis del peso, la correlación aumentó aún más, a 0,83% en 1997-2013. Dado el tamaño mucho mayor de la economía estadounidense, cabe inferir que el sector industrial mexicano obtiene su dinamismo principalmente del sector industrial estadounidense, y no al contrario.

[Gráfico 2 más o menos por aquí]

La elevada correlación de la producción industrial entre México y Estados Unidos concuerda con la incorporación de empresas mexicanas a las cadenas de valor mundiales y regionales orientadas principalmente al mercado de consumo de EE.UU. El alto grado de dependencia de México de insumos importados (piezas y componentes) para su producción destinada a la exportación constituye una prueba adicional de la incorporación del país a las cadenas de valor internacionales. Ibarra y Blecker (2014) estiman que la elasticidad de las importaciones de bienes intermedios con respecto a las exportaciones de productos manufacturados es de alrededor de 0,6 a 0,7, lo que significa que por cada incremento de 10% de las exportaciones de productos manufacturados de México, las importaciones de bienes intermedios del país aumentan en alrededor de 6% a 7%. Además, las exportaciones de México se concentran mayormente en renglones en los que predominan las cadenas de valor mundiales. Para 2012, alrededor de 76% de las exportaciones de productos manufacturados de México consistían en equipos de transporte (principalmente vehículos y piezas automotrices), computadoras y productos electrónicos, y otros tipos de maquinarias y equipos. La mayor parte del crecimiento de las exportaciones durante los últimos años se ha producido en el renglón de equipos de transporte, el cual experimentó un crecimiento considerable de 52% (en dólares de 2009 ajustados por inflación) entre 2007 y 2012¹³.

La integración industrial más estrecha con Estados Unidos resultó ser una gran ayuda

para México a finales de la década de 1990. En el período de 1997-2000, tras la recuperación de la crisis del peso, las tasas promedio de crecimiento anual de la producción industrial de los dos países eran casi idénticas: 5,3% en EE.UU. y 5,4% en México. Sin embargo, durante el período 2001-13, el crecimiento promedio anual de la producción industrial se redujo a 0,7% en EE.UU. y a 1,2% en México. Más aún, como se puede apreciar en el Gráfico 2, esta reducción del crecimiento industrial comenzó aún antes de la Gran Recesión. Así, la integración de las industrias mexicanas a las cadenas de suministro de América del Norte ha proseguido hasta el presente, pero ha resultado mucho menos beneficiosa para México, ya que el ritmo de crecimiento industrial de EE.UU. se redujo a comienzos del Siglo XXI.

3.2 Productividad e innovación

A pesar del relativo éxito de México en el ámbito de las exportaciones, el crecimiento de su productividad se ha mantenido a la zaga del de muchos otros países de mercados emergentes importantes. El Gráfico 3 muestra una comparación de las tasas de crecimiento promedio anual del PIB real por persona empleada, en términos de paridad del poder adquisitivo (PPP) a dólares constantes de 1990, en una muestra de países de mercados emergentes de Asia y América Latina durante el período de 1990 a 2012. La tasa de crecimiento de la productividad de México de apenas 0,8% al año se ubica entre los últimos lugares en este grupo de países incluidos en la comparación. Sin embargo, la baja tasa de crecimiento promedio de la productividad para el PIB total obedece en parte a la transición de la mano de obra hacia el sector de los servicios, en el que la productividad crece más lentamente (o ha venido disminuyendo, según el período de tiempo que se analice)¹⁴, especialmente debido a que una parte mayor de la producción de servicios de México se inscribe en sector informal de la economía, en el que la productividad es baja y crece con lentitud.

[Gráfico 3 más o menos por aquí]

Para poder comparar tasas de crecimiento de la productividad de las partes del PIB relacionadas con el comercio exterior, en el Gráfico 3 también se presentan cifras del sector manufacturero¹⁵. Como cabría esperar, la tasa de crecimiento de la productividad de la mano de obra (valor agregado real en pesos constantes por trabajador empleado) del sector manufacturero de México es mayor que la del PIB general (2,1% y 0,8% anual, respectivamente). Sin embargo, en la mayoría de los países incluidos en el gráfico, el crecimiento de la productividad es mucho mayor en el sector manufacturero que en el PIB general, de manera que México sigue estando ubicado hacia el extremo inferior de la muestra. Entre los 16 países comprendidos en esta base de datos (que incluye a Taiwán pero no a China), México se ubica por arriba de apenas tres países (Filipinas, Brasil y Colombia) en cuanto al crecimiento de la productividad del sector manufacturero y por debajo de los otros 12 países de la comparación (el mayor de los cuales, Corea, registra una tasa anual de 8,5%).

Aunque el crecimiento de la productividad de México es, por ende, bastante decepcionante, la tasa promedio de crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto oculta una disparidad considerable entre los diversos segmentos de la altamente dualista economía del país. Un análisis de datos de censos de la economía de México durante el período de 1999 a 2009 contenido en el informe MGI (Bolio et al., 2014)¹⁶, el valor agregado real por

persona ocupada (en pesos constantes de 2003) creció a un ritmo anual de 5,8% entre las grandes empresas (aquellas con más de 500 empleados), a un ritmo anual de 1,0% entre las medianas empresas (las que tienen entre 11 y 500 empleados) y a una tasa anual de -6,5% entre las pequeñas empresas, es decir, que se produjo una baja de la productividad. Este último grupo de empresas, la mayoría de las cuales quizá se puedan considerar informales, abarcó 42% del empleo total de esta muestra en 2009 (un aumento con respecto al 39% registrado en 1999), mientras que las grandes empresas representaron apenas 20% (el mismo nivel que en 1999). De modo que, para 2009, la mayor parte (80%) de la fuerza laboral no ocupada en la faena agrícola del sector privado trabajaba en empresas que durante la década anterior habían mostrado un crecimiento de productividad reducido o incluso negativo. Esto explica por qué la tasa de crecimiento promedio de la productividad general (de 0,8% para todas las empresas incluidas en esos censos de la actividad económica) es tan baja, pero también demuestra que hay un segmento de la economía mexicana en el que el crecimiento de la productividad es sumamente pujante.

Mientras que el informe MGI se refiere a la productividad de la mano de obra de todas las empresas no agrícolas (y por lo tanto incluye el sector de los servicios y otros como el del transporte, la minería y los servicios básicos, además de la manufactura), un estudio anterior de López-Córdova y Moreira (2004) se concentra en la productividad total de los factores (TFP, por su sigla en inglés) de los sectores manufactureros de México y Brasil. En el caso de México, este estudio concluye que “todos los aumentos a nivel de empresa (en términos de la TFP) se registraron en ramos activos en el comercio exterior, mientras que la productividad de empresas de ramos sin presencia en el comercio exterior de hecho disminuyó”, y que la reasignación de recursos hacia la producción de bienes destinados al comercio exterior contribuyó significativamente con los aumentos agregados de la TFP en el sector manufacturero (López-Córdova y Moreira, 2004, pág. 589). Los mismos autores también concluyen que las “empresas foráneas eran 13% más productivas que sus contrapartes internas en México”, tras hacer los ajustes correspondientes a otras características del ramo (pág. 598). López-Córdova y Moreira no concluyen que la exportación *de por sí* o el uso de insumos importados contribuyeran mayormente al crecimiento de la productividad (de hecho, lo segundo tuvo un efecto negativo en el crecimiento de la TFP entre empresas foráneas). Sin embargo, concluyen que la actividad exportadora selecciona a las empresas más productivas (es decir, que las empresas más productivas son las más exitosas en la actividad de exportación y por lo tanto crecen más rápidamente que otras) y que la reasignación resultante de recursos a las mismas hace aumentar la productividad promedio y la tasa promedio de crecimiento de la TFP del sector manufacturero.

Hay varias maneras posibles en que México puede acelerar el crecimiento de su productividad general. En primer lugar, en vista de las enormes disparidades de los niveles de productividad y las tasas de crecimiento entre las empresas grandes y modernas y el resto de la economía, es mucho lo que se podría conseguir simplemente haciendo aumentar la proporción de estas últimas en la economía en su conjunto –o, de otro modo, permitiendo que empresas pequeñas y medianas adquieran tecnologías más avanzadas y métodos de producción más eficientes. En segundo lugar, México debe continuar mejorando el nivel tecnológico de todas sus empresas, grandes y pequeñas¹⁷ por igual. Las dos vías que puede tomar un país para mejorar su nivel tecnológico son la difusión (adoptar tecnologías más avanzadas que ya han sido creadas en otros lugares) y la innovación (desarrollar productos y métodos de producción nuevos o mejorados). En México, el gasto agregado en investigación y desarrollo (I+D) es actualmente de

apenas 0,5% del PIB, lo que ubica al país muy por debajo de los países más adelantados de mercados emergentes como Corea y China, así como de los países industrializados avanzados, y México tampoco se ubica muy arriba en cuanto a la actividad de patentes (véanse los datos del capítulo de Stallings en este libro). Por consiguiente, si bien las señales de nivel macroeconómico parecen sugerir que México ha venido procediendo principalmente por la segunda vía (difusión/adopción de tecnologías ya existentes), al nivel micro hay señales de que en el país se está produciendo una innovación cada vez mayor (como se trata en el capítulo de Carrillo).

Esta discrepancia plantea la pregunta obligatoria de por qué las actividades de innovación a que se refiere Carrillo al nivel micro no tienen un efecto mayor en las estadísticas agregadas de I+D, productividad u otros indicadores de avance tecnológico. Una razón importante es la dualidad antes mencionada: la gran mayoría de las empresas pequeñas y de baja productividad no tienen la capacidad de innovar y son principalmente las de mayor tamaño, y quizás algunas de las pequeñas y medianas, las que tienen el potencial de hacerlo. Sin embargo, incluso entre las empresas de mayor tamaño y las multinacionales (MNE, por su sigla en inglés), la gran mayoría no participa actualmente en actividades de innovación. El sondeo de Carrillo de MNE de México (que abarca tanto empresas de propiedad nacional como foránea) muestra que apenas 28% de ellas realizan actividades de innovación en el país, mientras que 72%, no. La apertura del comercio exterior y la integración económica han movido a los productores mexicanos a concentrarse en el mejoramiento de sus plantas de producción y el aumento del nivel de calidad de sus productos, pero hasta hace poco este proceso de mejoramiento se ha logrado principalmente mediante la adopción de tecnologías foráneas más que a través de la innovación interna (Carrillo et al., 2012), y éste sigue siendo a la fecha el caso de la mayoría de las empresas.

Otro factor importante es que las políticas gubernamentales de promoción de la I+D en México son recientes y todavía son de alcance y presupuesto limitados. Según Villavicencio (2012, págs. 35 y 43), “La política de innovación en México como tal empezó hace apenas una década... [E]s hasta el nuevo milenio que aparecen políticas para fomentar la innovación en las empresas, incitando asimismo la inversión privada en la I+D y la cooperación con instituciones académicas y centros públicos de investigación”. Villavicencio documenta la manera en que una institución nueva, el Fondo Sectorial de Innovación, de carácter federal (creado en 2002), ha aportado fondos para la actividad de I+D en varios campos, pero no ha conseguido aumentar sus iniciativas significativamente en el tiempo, a causa de limitaciones presupuestarias y de la escasez de propuestas aceptables. Debido al limitado alcance de las iniciativas de innovación a la fecha, así como a las prolongadas demoras en el logro de aumentos cuantificables de la productividad atribuibles a las actividades de innovación, puede ser prematuro juzgar el impacto agregado que pueden tener dichas actividades a largo plazo.

De manera que un segmento importante de la economía de México es moderno y dinámico y muestra una productividad elevada y creciente. Este segmento consta principalmente de las empresas más grandes y quizás de una pequeña parte de las pequeñas y medianas empresas, y, en el sector manufacturero, está orientado principalmente hacia las exportaciones y dominado por MNE foráneas. En este sentido, la estrategia de apertura económica de México y su creciente integración a las cadenas de valor regionales y mundiales han conseguido crear

empresas competitivas y tecnológicamente de avanzada a nivel mundial. Sin embargo, este segmento de la economía todavía no ha crecido lo suficiente como para abarcar más de una quinta parte de la fuerza laboral del sector privado no agrícola, y es apenas un subconjunto del segmento moderno de la economía el que participa en actividades verdaderamente innovadoras. Como consecuencia de ello, las tasas promedio de crecimiento de la productividad de la economía en general y del sector manufacturero en particular siguen siendo desalentadoramente bajas.

4. Inclusión: empleo, salarios y convergencia

Uno de los objetivos principales de la estrategia de apertura del comercio exterior e integración económica de México fue fomentar el empleo y hacer aumentar los salarios en el sector industrial del país. Este conjunto de objetivos fue consagrado en la célebre doble promesa del Presidente Carlos Salinas de Gortari de que el TLCAN iba a permitir a México “exportar productos para no exportar personas” y a transformarlo en un país del primer mundo (lo que supuestamente conllevaría una convergencia absoluta e incondicional del ingreso per cápita y el salario real). Claro está que el flujo migratorio hacia Estados Unidos no disminuyó y si acaso puede que haya aumentado durante el decenio siguiente a la entrada en vigor del TLCAN (Hanson, 2006). Desde entonces se ha venido reduciendo, principalmente debido a una aplicación más firme de las restricciones migratorias en EE.UU. y al menor crecimiento de la economía estadounidense. Esta sección se concentra en los resultados internos para el mercado laboral y la distribución del ingreso en México (véanse asimismo, en el capítulo de Devo, las comparaciones de indicadores similares entre México y países de Asia Oriental).

4.1 Empleo

Debido a que los productos manufacturados constituyen con mucho la mayor parte de las exportaciones de México, esta sección se concentra en el empleo en el sector manufacturero. El Gráfico 4 presenta una integración de los mejores datos de que se dispone sobre el empleo en el sector manufacturero del país entre 1988 y 2013. El empleo total en ese sector de la economía mexicana creció en alrededor de 900.000 puestos de trabajo durante los primeros cinco años del TLCAN (con base en una comparación de cifras de censos de la actividad económica de 1993 y 1998) y probablemente en alrededor de un millón durante los primeros siete años¹⁸. Aunque eso constituyó a la sazón un crecimiento impresionante del empleo, el número de puestos de trabajo en el sector manufacturero del país se redujo en alrededor de 500.000 a partir de 1998, lo que arrojó un aumento neto entre 1993 y 2013 de apenas unos 400.000 puestos de trabajo. Dado que la fuerza laboral de México ha venido aumentando a razón de aproximadamente 950.000 empleos al año durante los últimos dos decenios¹⁹, se puede ver que el incremento neto del empleo manufacturero a largo plazo desde la creación del TLCAN representa menos de la mitad del incremento anual del tamaño de la fuerza laboral de México, y por lo tanto si acaso ha hecho mella en las necesidades de empleo a largo plazo del país.

[Gráfico 4 más o menos por aquí]

En cuanto a la composición del empleo en el sector manufacturero, es importante hacer notar que las actividades que se llevan la mejor parte de las exportaciones de productos

manufacturados de México no representan la mayor parte del empleo manufacturero. Como se indicó anteriormente, tres sectores (equipos de transporte, computadoras y productos electrónicos y demás maquinarias y equipos) representaron 76% de las exportaciones de productos manufacturados en 2012, pero esos mismos sectores representaron apenas 40% del empleo manufacturero para 2013²⁰. Paradójicamente y a despecho de la fama de México de especialización en exportaciones de productos que requieren el uso intensivo de la mano de obra, los ramos exportadores más exitosos aparentemente hacen un uso *menos* intensivo de la mano de obra que los que producen principalmente para el mercado interno (véase también Ruiz Nápoles, 2004).

La divergencia entre las exportaciones y el empleo también obedece al dualismo industrial antes expuesto. El informe MGI (Bolio et al., 2014) señala que el segmento del sector manufacturero con la mayor cantidad de empleo (alimentos y bebidas) se caracteriza por un número sumamente grande de empresas extremadamente pequeñas y de baja productividad, la mayoría de las cuales no exportan. De hecho, el único segmento del sector manufacturero en el que ha aumentado el empleo desde 2007 es el del los equipos de transporte, mientras que en todos los demás segmentos el empleo se ha mantenido constante o incluso se ha reducido, registrándose las disminuciones más cuantiosas en los segmentos de productos textiles y de prendas de vestir y computadoras y productos electrónicos, ambos de los cuales están sujetos a fuertes presiones competitivas de parte de países de salarios más bajos de Asia y Centroamérica.

Son varias las causas de que el aumento del empleo atribuible a las exportaciones de productos manufacturados haya sido tan desalentador. En primer lugar, aunque el valor bruto de las exportaciones mexicanas ha aumentado considerablemente, gran parte de dicho aumento proviene de productos ensamblados a partir de bienes intermedios importados (piezas y componentes), lo que lleva a un valor agregado relativamente bajo y a una escasa articulación aguas arriba con otros ramos de actividad internos. El caso más extremo fue el de las plantas maquiladoras, ya que los insumos intermedios importados representaron, en promedio, más de tres cuartas partes del valor bruto de sus exportaciones (de ahí que el valor agregado fuera de menos de una cuarta parte) durante la mayor parte del período de 1990 a 2006 (el último año en el que las cifras de las maquiladoras se reportaron de manera independiente). Pero las maquiladoras representaron más de la mitad de las exportaciones de productos manufacturados de México a finales de la década de 1990 y comienzos de la de 2000 (los años sobre los cuales se dispone de los datos necesarios) y la mayor parte del crecimiento del empleo que se muestra en el Gráfico 4. Como se indicó anteriormente, Ibarra y Blecker (2014) estiman que las importaciones de productos intermedios tienen un nivel de elasticidad de alrededor de 0,6 a 0,7 con respecto a las exportaciones de bienes manufacturados de México. Dado que estos cálculos estimados corresponden al total de las exportaciones de productos manufacturados y al total de bienes intermedios importados (tanto por maquiladoras como por empresas no maquiladoras), sugieren una dependencia sumamente grande de todas las exportaciones de productos manufacturados de insumos intermedios importados, con la correspondientemente baja proporción de valor agregado de esas exportaciones.

En segundo lugar, aunque México ha registrado grandes superávits en su comercio bilateral de bienes con Estados Unidos —el de 2013 alcanzó \$112.000 millones—, estos superávits se han visto completamente anulados por déficit igualmente grandes en el comercio con otros

países (encabezados por uno de \$101.000 millones con Asia, del cual \$55.000 millones corresponde al comercio con China únicamente, más uno de \$25.000 millones en el comercio con Europa)²¹, de modo que México no percibe un estímulo neto a la demanda agregada de parte de su comercio exterior en general. Además, según una base multilateral, México presenta un cuantioso déficit comercial en productos manufacturados, compensado principalmente por un superávit petrolero (Moreno-Brid, 2013). En 2013, el país registró un déficit de -\$12.000 millones en productos manufacturados, compensado por un superávit de \$8.700 millones en productos petroleros y otro de \$2.300 millones en otros productos básicos (agrícolas y mineros, menos los petroleros)²². De modo que, contrariamente a la idea convencional de que México es un país de escasos recursos naturales, el país es en realidad un exportador neto de recursos naturales y un importador neto de productos manufacturados (y por lo tanto más parecido a los países sudamericanos de lo que podría parecer). En todo caso, el déficit comercial de México en productos manufacturados constituye una transferencia neta de empleo industrial a otros países, especialmente a los asiáticos de los que proviene una proporción cada vez mayor de las importaciones de México.

En tercer lugar, contrariamente a la idea convencional de que la ventaja comparativa de México reside en una mano de obra menos calificada, los ramos de actividad que más han crecido a largo plazo son aquellos en los que prevalece una mano de obra más altamente especializada que no calificada. Los ramos exportadores de México han venido experimentando una mejora considerable de calidad desde la apertura del comercio exterior, el TLCAN y la crisis del peso, lo que ha llevado a un aumento de la demanda de trabajadores más preparados (véanse Esquivel y Rodríguez-López, 2003, y Verhoogen, 2008, entre otros). Revenga y Montenegro (1998, pág. 313) hicieron notar que, “Desde 1985, los mayores aumentos de las exportaciones netas de México se han producido en ramos bastante intensivos en capital, como los de equipos de transporte y maquinaria no eléctrica”, y esta tendencia ha continuado hasta la fecha. Los ramos exportadores que más usan una fuerza laboral menos calificada, como el del vestido, han abandonado México en gran medida para radicarse en países de salarios más bajos de Asia o Centroamérica, mientras que los ramos exportadores más exitosos, como el de equipos electrónicos y de transporte, exigen una mayor preparación y capacitación de sus trabajadores. Esta modernización industrial y los concomitantes aumentos del nivel de calificación que exige constituyen un aporte positivo al desarrollo a largo plazo de la economía mexicana, incluida la capacidad de innovar del país, aunque significan, no obstante, que los aumentos netos del empleo manufacturero vinculado con la exportación han sido mucho más reducidos de lo anticipado, como consecuencia de la apertura del comercio exterior y el TLCAN (algo comparable al señalamiento de Deyo sobre las tendencias de empleo en el sector manufacturero de Corea, en su capítulo).

Por último, la reducción de la tasa de crecimiento industrial de México, y el terreno que ha perdido el país desde 2001 en el mercado estadounidense ante el avance de China, tratado anteriormente, han propiciado una baja absoluta del empleo manufacturero a partir de entonces (véase el Gráfico 4). Aunque la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero de México ha crecido más lentamente que en muchos otros países, lo ha hecho a un ritmo mayor, sin embargo, que la producción industrial desde comienzos de la década de 2000 (en términos generales, 2% y 1%, respectivamente), lo que ha producido una tendencia a la baja del empleo en el sector manufacturero. De manera que no es de extrañar que en 2013 el empleo manufacturero

se ubicara todavía alrededor de medio millón por debajo del alto nivel que alcanzó alrededor de 2000.

4.2 Salarios y desigualdad

Una consecuencia de la modernización de la estructura industrial de México ha sido un aumento significativo del salario que perciben los trabajadores más calificados durante los primeros años de la apertura del comercio exterior y el TLCAN. La mejor medida de que se dispone de la mejora salarial producto de una mayor preparación en el sector manufacturero (donde los efectos del comercio exterior se hacen sentir con mayor fuerza) es la proporción entre los salarios de los trabajadores no de la producción y los de trabajadores de la producción (medidos ambos por hora)²³. Esta proporción aumentó considerable y rápidamente de alrededor de 2:1 en 1987 (el año siguiente a la unión de México al GATT) a alrededor de 3:1 en 1996, para luego disminuir gradualmente a alrededor de 2,6:1 en 2013 (con lo que se mantuvo considerablemente por encima de su nivel de 1987). De igual modo, Hanson (2004) concluye que los salarios aumentaron relativamente más entre los estratos más preparados de la fuerza laboral, en una comparación de cifras de censos poblacionales más amplios de 1990 y 2000.

El aumento de la desigualdad salarial a finales de los años 80 y comienzos de los 90 fue inesperado en aquel momento, ya que la mayoría de los analistas anticipaban *ex ante* que México se iba a especializar en ramos en los que prevalecía una mano de obra menos calificada. Desde entonces se han planteado varias explicaciones del creciente aumento de salarios atribuido a la preparación. Cragg y Epelbaum (1996) y Esquivel y Rodríguez-López (2003) sostienen que México estaba experimentando un cambio tecnológico sesgado hacia la competencia que hizo aumentar la demanda relativa de mano de obra calificada. Revenga y Montenegro (1998) y Hanson y Harrison (1999) concluyen que las reducciones de aranceles en México tras su unión al GATT y el TLCAN fueron mayores en renglones en los que imperaba una mano de obra menos calificada. Sus conclusiones hacen pensar que la apertura del comercio exterior redujo las rentas que los trabajadores no calificados habían conseguido obtener anteriormente en ramos altamente protegidos.

Feenstra y Hanson (1997) formularon un modelo de contratación externa en el que las empresas estadounidenses externalizan a México las operaciones de sus procesos de producción (cadenas de suministro verticales) que requieren una mano de obra menos calificada, pero esas operaciones son relativamente de mayor calificación que las actividades industriales que hay en México. Esto produce un alza del nivel promedio de calificación en ambos países, lo que a su vez conduce a un incremento de la demanda relativa de mano de obra más calificada y a un aumento de la desigualdad salarial en los dos países. Según Verhoogen (2008), la devaluación del peso en 1994-95 agregó una coyuntura adicional que indujo un “mejoramiento de la calidad” entre las empresas mexicanas. Básicamente, la devaluación llevó a una expansión más rápida de las empresas más eficientes y de mayor calidad en mercados de exportación, lo que a su vez condujo a mayores aumentos de salarios en esas empresas, en comparación con otras, y a aumentos de salarios relativamente mayores para los trabajadores no manuales que para los obreros, lo que hizo aumentar la desigualdad salarial interna de esos ramos.

A diferencia de ello, la más gradual baja de los aumentos salariales atribuibles a la

calificación desde 1997 parece estar mayormente desvinculada del comercio exterior de México. Esquivel et al. (2010) y Lustig et al. (2013) señalan que dicha baja se puede atribuir principalmente a un aumento de la oferta relativa de trabajadores más preparados que compensa ampliamente la creciente demanda relativa, de manera que la tasa de rentabilidad de la educación superior disminuyó a comienzos de la década de 2000. No obstante, la desigualdad salarial aún así ha aumentado en el largo plazo, dado que la baja de los aumentos salariales atribuibles a la calificación a partir de 1997 fue mucho menor que el aumento previo. Esto significa que los aumentos salariales producto de la apertura del comercio exterior y el crecimiento de las exportaciones se han parcializado hacia los trabajadores más altamente preparados y relativamente en mejor situación económica. Los aumentos han ayudado a elevar a los trabajadores que tienen la formación y capacitación necesarias a la clase media de México, que está en auge. Sin embargo, en el caso de aquellos trabajadores que carecen de las destrezas necesarias –que suman un número mayor–, la apertura del comercio exterior no ha producido los beneficios prometidos y ha dejado a muchos de ellos en busca de otras soluciones, como la emigración o el empleo en actividades informales de baja productividad.

Además de la desigualdad salarial creciente entre trabajadores más y menos capacitados (o formados), México también ha experimentado el ensanchamiento de otras brechas sociales en los años que siguieron a la apertura de su comercio exterior. Varios estudios han concluido que las brechas salariales entre diversas regiones del país han aumentado: a los trabajadores de las regiones norteñas y fronterizas (donde se concentran las empresas exportadoras y la IED) les va relativamente mejor que a los de las regiones centrales y sureñas del país (Hanson, 2004; Borras y López-Córdova, 2007, y Chiquiar, 2008). Los dos últimos estudios también ofrecen una matización importante de la conclusión de que la desigualdad salarial ha aumentado: el incremento de salarios atribuible a la calificación ha sido relativamente menor en los estados norteños y fronterizos que en el resto del país. Esta última conclusión puede ser resultado de que sean precisamente los trabajadores de baja calificación los que más pierden con la globalización, en las regiones del país que participaron en menor medida en la actividad exportadora y que más expuestas estuvieron a los efectos negativos de la globalización (por ejemplo, el desplazamiento de la producción local por las importaciones de productos de consumo masivo baratos). Borras y López-Córdova (2007) concluyen además que a las trabajadoras menos calificadas les iba mejor en los estados norteños y fronterizos que en el resto del país, como resultado de las fuerzas de la globalización. Estas señales, en su conjunto, hacen pensar que los beneficios que aportan la actividad exportadora y la globalización han sido sumamente disparejos y se han concentrado en ciertas regiones y grupos, mientras que otras regiones y grupos o no han participado de las mejoras o, de hecho, han acarreado con la peor parte de las desventajas (por ejemplo, las pérdidas sufridas por los productores mexicanos de maíz a causa de las importaciones subsidiadas y en condiciones desleales de maíz de Estados Unidos, según el análisis de Wise, 2010).

Independientemente de las variaciones de los salarios relativos entre distintos grupos de trabajadores desde la apertura comercial y la creación del TLCAN, el salario real promedio general del sector manufacturero de México se ha estancado desde la adopción de esas políticas. Como se puede apreciar en el Gráfico 5, la remuneración real por hora fluctuó cíclicamente tras la crisis de la deuda de los años 80, bajó posteriormente tras la crisis del peso de 1994-95 y finalmente (alrededor de 2003) se recuperó de ésta. Sin embargo, para 2013, la remuneración

real por hora apenas si se había recuperado a su nivel máximo anterior de 1994, cuando el TLCAN entró en vigor, y se mantuvo por debajo de su nivel histórico máximo de 1981. Hanson (2004, pág. 515), en su comparación de datos de censos poblacionales de las décadas de 1990 y 2000, hace notar que ambos sexos sufrieron una caída del salario real: “El salario por hora promedio deflactado según el índice de precios al consumidor (IPC) de México cayó de \$1,33 a \$1,11 para los hombres y de \$1,24 a \$1,13 para las mujeres, en dólares de 1990”. Por lo tanto, *la totalidad de la variación salarial relativa de las diferentes categorías de trabajadores aquí tratadas se inscribe en el marco de una tendencia de largo plazo del salario real promedio que es, en el mejor de los casos, sin variación y, en el peor, lentamente decreciente*; en general, la mano de obra sencillamente no ha ganado gran cosa, ni en términos de ingreso real ni en términos de empleo, en comparación con la tremenda expansión de las exportaciones a través de los últimos decenios.

[Gráfico 5 más o menos por aquí]

Ciertamente que la distribución general del ingreso en México se mide mejor según la desigualdad al nivel de hogar que según el salario o el salario relativo de los trabajadores industriales únicamente. Los coeficientes Gini y otros indicadores estándar muestran en general una desigualdad creciente desde los años 80 hasta mediados de los 90 (es decir, durante la crisis de la deuda y los primeros años de la apertura del comercio exterior), y luego una desigualdad decreciente, a finales de los años 90 y comienzos de la década de 2000, con una leve inversión tras la recesión de 2008-09. El período de desigualdad creciente coincidió con la apertura del país al comercio exterior y el incremento de salarios atribuible a la calificación. La disminución de la desigualdad registrada a finales de los años 90 y comienzos de la década de 2000 parece haber sido causada más que nada por factores internos. Esquivel et al. (2010) y Lustig et al (2013) atribuyen esta disminución de la desigualdad principalmente a una mayor medida de progresividad de las políticas fiscales (especialmente en cuanto al gasto, incluidos nuevos programas de transferencias) y al incremento de la oferta relativa de mano de obra calificada atribuible al mejoramiento de los niveles de formación (como se expuso anteriormente).

Conviene, no obstante, tomar con cierta reserva las señales de disminución de la desigualdad a finales de los años 90 y comienzos de la década de 2000, debido a que los coeficientes Gini se basan en fuentes de datos que no permiten el cálculo por separado del ingreso de los estratos de ingresos súper altos (el uno por ciento superior o más). Guerrero et al. (2009) demuestran que México tiene una proporción relativamente alta de patrimonio neto de millonarios al PIB en comparación con otros países de ingresos bajos y medios, y que dicha proporción a veces ha ido en aumento en períodos (como el de 2003-06) durante los cuales los coeficientes Gini medidos de manera convencional iban de bajada. Guerrero et al. también demuestran que las empresas controladas por millonarios tienen una medida de influencia política desproporcionada y tienen más posibilidades que otras empresas de obtener decisiones favorables de parte de las entidades gubernamentales que supuestamente deberían regularlas.

4.3 Convergencia

Dadas las metas que se fijó México en la búsqueda de una integración económica en América del Norte, los objetivos de inclusión y escape de la trampa del ingreso medio revisten

un significado especial: México procuraba llevar sus niveles de ingresos a la altura de los del primer mundo, o a niveles que previnieran la emigración, lo que significa, en el contexto de América del Norte, una convergencia (absoluta, incondicional) con Estados Unidos. Sin embargo, en vista de que los salarios reales en México han permanecido estancados, no debería sorprender que no se haya producido una convergencia de los salarios mexicanos hacia los niveles estadounidenses a lo largo de los últimos decenios. En 1993, el año anterior a la creación del TLCAN, el trabajador de la producción promedio del sector manufacturero mexicano ganaba 18% de la remuneración por hora característica del trabajador de la producción estadounidense tipo; para 2012 (y al cabo de varias fluctuaciones en el ínterin), ese porcentaje se había reducido a 16%²⁴.

Además de los salarios, tampoco se ha producido una convergencia de las medidas más amplias del ingreso per cápita ni de la productividad de la mano de obra entre México y Estados Unidos, desde que el primero abrió su comercio exterior y se sumó al TLCAN (véase Blecker y Esquivel, 2013). El Gráfico 6 muestra tres medidas de la productividad y el ingreso per cápita de la mano de obra en México²⁵, tomadas todas de la versión más reciente (8.0) de los Penn World Tables y medidas como porcentajes de sus niveles respectivos a la PPP de EE.UU. Todas estas medidas mejoraron en general durante la era de las políticas de sustitución de importaciones, entre las décadas de 1950 y 1970, lo que indica que durante ese período México estaba convergiendo con EE.UU., aunque las medidas de productividad relativa se estancaron en los años 70, y los últimos aumentos de esas medidas (especialmente el ingreso per cápita) alrededor de 1980 se vincularon con el auge petrolero insostenible y la acumulación de deuda que se produjeron por aquel entonces. Las tres medidas se desplomaron durante la crisis de la deuda de 1982-86 y volvieron a caer durante la crisis del peso de 1994-95.

[Gráfico más o menos por aquí]

Claro está que no se puede achacar a la integración económica las divergencias producidas por las crisis macroeconómicas. Sin embargo, no hay señales de un incremento a largo plazo de la productividad relativa ni del ingreso per cápita en México desde la apertura de su comercio exterior (recuérdese que México se unió al GATT en 1986) o la creación del TLCAN (1994). Por el contrario, para el último año del que se dispone de cifras (2011), el ingreso per cápita relativo de México no era mayor que el que había sido a comienzos de los años 90, antes del advenimiento del TLCAN, y la productividad relativa de su mano de obra era más baja que durante los años previos al TLCAN. Aún más lamentablemente, para 2011, la convergencia que México había logrado entre 1950 y 1980 se había revertido completamente: la productividad de su mano de obra era un porcentaje menor de la de Estados Unidos que en 1950 y su ingreso per cápita era más o menos el mismo porcentaje que en 1950 (alrededor de 30%). Por lo tanto, la integración económica no ha bastado para reanimar el proceso de convergencia tras los estragos causados por las crisis económicas de los años 80 y 90.

5. Conclusiones y enseñanzas de políticas

Se espera que el análisis del caso de México presentado en este capítulo sirva para aportar enseñanzas importantes para otros países latinoamericanos que procuran hacerse más competitivos a nivel mundial y escapar de la trampa del ingreso medio. Claro que hay que

reconocer que México es en ciertos aspectos único en el contexto latinoamericano. Debido a su cercanía geográfica con Estados Unidos, México ha alcanzado un nivel de integración con la economía estadounidense que es poco probable que algún otro país importante de América Latina consiga. No obstante, como demuestran los datos comparativos que se presentan en otros capítulos (especialmente el de Stallings y el de Larrañaga y Rodríguez), México no es muy diferente de los principales países sudamericanos en términos de muchos indicadores de desarrollo social y económico o de logro educativo. Por lo tanto, el caso de México puede ayudar a revelar tanto los beneficios como los costos de una estrategia de desarrollo industrial basada en la apertura del comercio exterior y en políticas de integración regional.

Al cabo de una generación insistiendo en políticas de apertura del comercio exterior, México se ha consolidado como país líder en la exportación de productos manufacturados e importante eslabón de las cadenas mundiales de valor, especialmente aquellas cuyas ventas se destinan en última instancia al mercado estadounidense. Pero el lento crecimiento de su principal mercado de exportación y la presencia cada vez mayor de China en ese mercado han limitado la expansión de las exportaciones mexicanas desde 2001, a pesar de algunos avances producto de un peso más bajo en los últimos años. Además, los beneficios más generales que ha aportado este éxito en la exportación se han visto menguados por diversos factores, entre ellos una profunda dependencia en insumos importados, fluctuaciones del tipo de cambio, una creación de empleo limitada, la concentración de industrias en ciertas regiones del país y un nivel relativamente bajo de actividad de I+D a nivel nacional. Como consecuencia de estas limitaciones y otros factores, los salarios reales medios del sector manufacturero no han aumentado significativamente durante los últimos dos decenios, al mismo tiempo que millones de trabajadores mexicanos han emigrado a Estados Unidos en busca de empleos mejor remunerados. Contrariamente a algunas de las expectativas iniciales, los mayores aumentos del empleo y de los salarios en el sector manufacturero se han concentrado principalmente en los trabajadores más preparados, mientras que el empleo total en ese sector ha disminuido desde el nivel alto alcanzado alrededor de 2000.

El caso de México aconseja entonces cierta reserva y no depender de las políticas de apertura comercial e integración económica, por sí solas, como expediente para producir un mayor crecimiento económico y un desarrollo que abarque a sectores más amplios. Indudablemente que dichas políticas pueden promover el comercio exterior, así como llevar a una modernización de la estructura industrial, mejorar la productividad de las empresas exportadoras y, en última instancia –con el concurso de las políticas públicas–, dar lugar a actividades innovadoras internas. Sin embargo, no hay una articulación automática entre estos tipos de avances y mejoras más amplias en cuanto al crecimiento y el bienestar social agregados, y los beneficios que efectivamente se obtienen (así como los costos o pérdidas que pueda haber) se pueden distribuir de manera sumamente desigual. Esto no quiere decir que países como México no deban abrir sus economías, promover las exportaciones o tratar de integrarse a las cadenas de valor mundiales, pero sí significa que los resultados de tales iniciativas, especialmente la distribución más equitativa de los beneficios, dependen del universo de políticas que acompañe la apertura del comercio exterior tanto a nivel micro como macroeconómico.

Un ejemplo idóneo de la necesidad de aplicar un enfoque de políticas más integrado y amplio se encuentra en el campo de la educación, que se cita frecuentemente. Las abrumadoras

señales de una mayor demanda relativa de mano de obra más calificada entre empresas modernas y exitosas hacen imperioso que México se concentre en reformas educativas capaces de mejorar la calidad de la educación básica (primaria y secundaria) así como el acceso a la educación terciaria, especialmente en los campos técnicos. El WEF (2013) incluye a México en su categoría de economías en transición entre la fase 2 (impulsadas por la eficiencia) y la fase 3 (impulsadas por la innovación). Para que México pueda avanzar a la fase 3 y no retroceder a la fase 2, tendrá que darle prioridad a la formación de capital humano y posicionarse de tal forma que pueda adoptar los ramos y las ocupaciones del futuro. Más aún, hay algunos ejemplos sumamente positivos de lugares donde las políticas educativas han beneficiado a México. Por ejemplo, como se expone en el capítulo de Carrillo, la formación de ingenieros y técnicos aeroespaciales en una universidad pública de Querétaro ha ayudado a captar una IED considerable en la producción aeroespacial en ese estado, lo que ha traído como resultado una triplicación con creces del empleo en los últimos siete años (que ha pasado de alrededor de 6.000 a comienzos de 2007 a aproximadamente 20.000 a comienzos de 2014²⁶).

No obstante, el hecho de que la rentabilidad de la educación superior haya comenzado a disminuir tras el aumento de la oferta de trabajadores más altamente formados, a finales de los años 90 y comienzos de la década de 2000, hace pensar que no basta simplemente con ampliar y mejorar la educación. A menos que la demanda de una fuerza laboral más preparada le lleve el paso a la oferta, la rentabilidad de la educación superior disminuirá y los incentivos para obtenerla irán desapareciendo. Además, a falta de oportunidades adecuadas de empleo con salarios crecientes en el país, algunos trabajadores altamente formados procurarán emigrar a un país en el que puedan obtener ingresos más altos²⁷. Simplemente aumentar la formación de la fuerza laboral no necesariamente crea más empleos que se correspondan con el nivel de competencia de los trabajadores más preparados, a menos que estén presentes las condiciones correctas en otros aspectos del universo de políticas. Por consiguiente, los responsables de políticas deben ocuparse de fomentar la demanda de trabajadores calificados con instrumentos que permitan atraer y conservar una producción más elevada tecnológicamente, en la misma medida en que se ocupan (y con justa razón) de fomentar la oferta de esa mano de obra mediante políticas educativas.

Una condición imprescindible para atraer y conservar ramos de actividad de alta movilidad a nivel mundial es mantener un tipo de cambio competitivo, cosa que México no ha hecho de manera constante a lo largo del período transcurrido desde la apertura de su comercio exterior. Numerosos estudios recientes han concluido que los tipos de cambio competitivos son un componente esencial para el logro y el mantenimiento de un crecimiento rápido en países de mercados emergentes (véanse, por ejemplo, Hausmann et al., 2005, y Rapetti et al., 2012). Berg et al. (2012) concluyen que prevenir la sobrevaluación de la moneda es particularmente importante para mantener un crecimiento rápido por períodos prolongados. Blecker y Razmi (2008) subrayan la importancia de los tipos de cambio entre un país de mercado emergente como México y otros países de mercados emergentes rivales como China. En este capítulo se ha mostrado que las exportaciones de México han registrado su mejor desempeño (con los ajustes necesarios según el crecimiento del mercado de Estados Unidos y la competencia de China) cuando el peso se ha ubicado en un nivel competitivo, mientras que las exportaciones han aumentado más lentamente cuando el peso ha estado sobrevaluado.

Reconocer la importancia de un tipo de cambio competitivo también apunta a la necesidad de contar con políticas macroeconómicas en general más adaptables y orientadas al crecimiento. Aunque un tratamiento exhaustivo de las políticas de nivel macroeconómico está más allá del ámbito de este capítulo, parece estar claro que desatar el potencial de crecimiento de México exige redoblar el empeño en cuanto a la demanda, así como en cuanto a la oferta²⁸. Desde finales de la década de 1980, el país ha dependido excesivamente de las exportaciones como principal fuerza impulsora del crecimiento, sin ponerle suficiente atención a la ampliación de fuentes internas de demanda. Como ya se ha visto, aunque las exportaciones han aumentado, no siempre lo han hecho en la medida esperada, por varias razones, entre ellas la sobrevaluación de la moneda nacional, el lento crecimiento de la economía de Estados Unidos y la cada vez mayor competencia de China. De cara hacia el futuro, no parece probable que una mayor expansión de las exportaciones consiga aportar el estímulo al crecimiento que necesita México en lo previsible. Estados Unidos, el principal mercado de las exportación mexicanas, parece destinado a crecer más lentamente tras la crisis económica reciente y son varios los pronósticos de que entrará en un período prolongado de estancamiento (véase Blecker, 2014). A pesar del persistente empeño de México en diversificar sus mercados de exportación, a la fecha el avance hacia el logro de este objetivo ha dejado que desear, ya que casi 80% de las exportaciones del país siguen estando destinadas al mercado estadounidense.

En vista de la ubicación geográfica de México y el competitivo entorno mundial, no parece probable que el país pueda hallar de pronto un nuevo conjunto de grandes mercados para sus exportaciones, capaz de compensar el lento crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos. Por ejemplo, incluso si se consigue suscribir el TPP, México será tan solo uno de los numerosos países de mercados emergentes participantes (Chile, Perú, Malasia, Singapur y Vietnam figuran entre ellos), y cuesta creer que el resultado será un aumento lo suficientemente grande de las exportaciones mexicanas como para sacar al país de su situación de bajo crecimiento. De hecho, existe el potencial de que México llegue incluso a perder mercados a manos de algunos de esos otros países, si ellos consiguen obtener preferencias arancelarias en los mercados estadounidense y canadiense similares a las otorgadas a México en el marco del TLCAN y si las reglas de origen de éste se ven debilitadas por el TPP. México quizá pueda captar mercados más grandes para sus exportaciones en algunos de los demás países del TPP, pero dado que ya mantiene tratados comerciales con varios de ellos (Chile, Perú y Japón) además de EE.UU. y Canadá, es posible que los beneficios que puedan reportar esos mercados nuevos sean limitados, e incluso que queden anulados por las pérdidas de participación en los mercados de estos últimos dos países.

Un análisis detenido de las perspectivas de mayor crecimiento de las exportaciones deja por tanto en claro que, de cara al futuro, México necesita establecer un mejor equilibrio entre las fuentes internas y externas de demanda del que ha tenido en el pasado, bien sea durante el régimen de sustitución de importaciones de la década de 1940 hasta comienzos de los años 89, cuando la economía se mantuvo mayormente cerrada al comercio exterior y el crecimiento fue principalmente de orientación interna, o bien durante el régimen de apertura comercial desde finales de la década de 1980, en el que la economía se ha abierto de par en par y el crecimiento ha dependido más que nada del dinamismo de las exportaciones. En realidad, el crecimiento agregado ha sido lento durante la mayor parte del período posterior a la apertura, y la mayor parte de la creación de empleos durante los últimos dos decenios se ha registrado en ramos de

actividad de orientación interna, como los servicios, la construcción y el transporte. México haría bien en reconocer esta realidad y adoptar políticas tanto macroeconómicas como redistributivas capaces de asegurar un crecimiento más rápido y sostenible de su mercado interno, a la vez que continúa usando el comercio internacional para obtener lo que éste realísticamente puede ofrecer. Los verdaderos beneficios del comercio exterior son por encima de todo los incentivos para mejorar la calidad, aumentar la eficiencia e introducir innovaciones, más que los beneficios que pueda reportar a los consumidores el acceso a importaciones más baratas –desafortunadamente, esto último también presupone pérdidas para muchos productores internos de pequeña escala, a menos que logren colocarse en el sector moderno o modernizar sus propias empresas.

Afortunadamente, en vez de verse ante una disyuntiva convencional entre equidad y eficiencia, México se encuentra en una posición que ofrece el potencial de que el mejoramiento de la inclusión y la promoción del crecimiento vayan de la mano²⁹. Contar con políticas redistributivas que ayuden a mejorar el ingreso de una clase media naciente y políticas de inclusión social que lleven a los trabajadores del sector informal a la economía formal moderna es imprescindible para producir el crecimiento de la demanda interna que México necesita para acompañar sus iniciativas de promoción de las exportaciones. A fin de cuentas, la meta debe ser lograr un “círculo virtuoso” de crecimiento rápido y equilibrado, en el que los salarios reales aumenten a la par del crecimiento de la productividad.

Tal reacomodo de las prioridades en favor de la redistribución del ingreso y una mayor atención a la demanda no tiene por qué menoscabar la constancia en el empeño de deslazar el crecimiento de México de las limitaciones de la oferta, que también son considerables. Mejorar la educación sigue siendo primordial para atraer y conservar los ramos de actividad tecnológicamente avanzados del futuro. Se precisa de una mayor inversión en infraestructura para descongestionar los cuellos de botella de la oferta y reducir los costos, así como por su efecto intrínseco de estímulo de la demanda. Mejorar la oferta de crédito al sector privado, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, es imprescindible. Más aún, políticas que alienten la innovación tecnológica y aporten incentivos a la I+D en México son indispensables para que el país culmine la transición y se convierta, según la clasificación del WEF, en una economía “impulsada por la innovación”. Es el momento oportuno para que México se aboque a todos estos aspectos y desarrolle plenamente su potencial económico, para poder brindarle a su gente el nivel de vida mejor que las reformas y las iniciativas de integración pasadas prometieron pero llegaron a cumplir.

Referencias bibliográficas

¹ Véanse Esquivel y Rodríguez-López (2003), Verhoogen (2008) y Carrillo et al. (2012), entre muchos otros.

² Véanse Lustig (1998) y Moreno-Brid y Ros (2009), sobre los orígenes de la estrategia de apertura del país en las décadas de 1980 y 1990.

³ Blecker (2009) concluye que los impactos del crecimiento en Estados Unidos y el tipo de cambio real en el crecimiento de México se han visto ampliados tras la apertura comercial y la creación del TLCAN, mientras que los efectos de los flujos financieros netos y los precios petroleros reales se redujeron en su magnitud sin dejar de ser significativos.

⁴ Datos obtenidos del Sistema Integral de Información de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía de México, <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Tratados/Tratados.htm> (sección sobre “Tratados y Acuerdos”). El número total de países aquí citados incluye los 28 miembros de la Unión Europea. No se incluyen los acuerdos que han sido derogados o que ya no están en vigor.

⁵ Gallagher (2008a, 2008b) analiza el “ámbito de políticas” que se ofrecen a los países en desarrollo en el marco de acuerdos regionales o bilaterales de comercio como el TLCAN y los acuerdos multilaterales de comercio como la OMC.

⁶ Véanse los análisis de las políticas fiscales y monetarias de México de Moreno-Brid y Ros (2009) y Ros Bosch (2013), así como los de Blecker (2009) y Blecker e Ibarra (2013) de la mayor vulnerabilidad externa de la economía mexicana tras la apertura y la creación del TLCAN.

⁷ Obsérvese la disminución de la tasa de crecimiento de la producción industrial de México en 2013, que se muestra en el Gráfico 2, más adelante.

⁸ Datos tomados de Ibarra y Blecker (2014), que a su vez tomaron datos sobre exportaciones del Instituto Nacional de Economía y Estadística de México (INEGI, www.inegi.org.mx). Las cifras nominales de exportaciones en dólares estadounidenses se convirtieron a volúmenes reales exportados usando el índice de precios a la producción de productos básicos industriales de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (U.S. Bureau of Labor Statistics, BLS) (www.bls.gov).

⁹ Esta cifra correspondiente a 2012 se tomó de la base de datos en línea de *Indicadores del Desarrollo Mundial* (World Development Indicators, WDI) del Banco Mundial, y se usa para fines de comparaciones internacionales. Según la fuente de datos del gobierno de México citada en la nota anterior, la cifra es más cercana a 80%. Lo más probable es que el Banco Mundial no tome en cuenta algunas exportaciones basadas en recursos en su definición de productos manufacturados.

¹⁰ El autor se concentra en las importaciones no petroleras para facilitar la comparación entre la participación de México y la de China, dado que China no exporta petróleo a Estados Unidos. Las tasas de crecimiento se calculan usando las importaciones no petroleras reales a precios de 2009 ajustados por inflación, como se explica en la nota del Cuadro 1.

¹¹ Véanse Gallagher et al. (2008), Feenstra y Kee (2009), Hanson y Robertson (2009) y Dussel Peters y Gallagher (2013), entre otros.

¹² Los coeficientes de correlación y las tasas de crecimiento de la producción industrial corresponden a cálculos del autor, a partir de las mismas fuentes de datos citadas para el Gráfico 2. Vaya mi agradecimiento a Gerardo Esquivel por haber sugerido esta forma de analizar la integración económica entre México y Estados Unidos, así como por haber facilitado datos históricos correspondientes a México.

¹³ Cálculos del autor a partir de datos del INEGI y de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos (U.S. Bureau of Economic Analysis, BEA) (www.bea.gov).

¹⁴ Con base en datos de Timmer y de Vries (2007), la productividad de la mano de obra en el sector de los servicios de México cayó de 60 a 38 (en miles de pesos constantes de 1993 por empleado) entre 1971 y 1995, y posteriormente aumentó, pero apenas a 43 (en las mismas unidades) de 1995 a 2005.

¹⁵ Las cifras sobre la productividad al nivel sectorial de 16 países de Asia y América Latina se tomaron de la Base de Datos de 10 Sectores (10-Sector Database) del Groningen Growth and Development Centre (GGDC), que aplica una metodología común a todos los países, pero que desafortunadamente contiene cifras hasta 2005 únicamente. La metodología se describe en Timmer y de Vries (2007). Las cifras están disponibles en: <http://www.rug.nl/research/ggdc/data/10-sector-database>.

¹⁶ El informe MGI usa los censos de actividad económica de 1999 y 2009, los cuales en realidad se basan en datos de 1998 y 2008, respectivamente. Esos censos no toman en cuenta los sectores agrícola y gubernamental.

¹⁷ Según la teoría económica neoclásica, otra manera de incrementar la productividad de la mano de obra es mediante el “aumento del capital con respecto al trabajo”, que significa aumentar la cantidad de capital por trabajador sin cambio alguno de la calidad de los bienes de capital. Por definición, el aumento del capital con respecto al trabajo no hace aumentar la productividad total de los factores, ya que requiere un aumento de uno de los factores de producción (el capital). Sin embargo, como cuestión práctica, los bienes de capital nuevos normalmente incorporan generaciones de tecnología nuevas, de manera que rara vez es posible mantener en la realidad la distinción teórica entre la inversión en capital nuevo y la adquisición de tecnología mejorada.

¹⁸ Obsérvese que los datos de los censos de actividad económica se atribuyen a los años en los que se recabaron los datos, en vez de a los años en los que se publicaron los resultados de los censos, igual que el informe MGI (véase la nota 16). No se dispone de datos completos sobre 2000, ya que solo hay datos quinquenales en los censos anteriores a 2007, pero los datos de las maquiladoras, a las que corresponde la mayor parte del crecimiento del empleo, indican que el empleo continuó creciendo hasta 2000.

¹⁹ Cálculos del autor a partir de datos del período 1993-2012, tomados de la base de datos en línea de *Indicadores del Desarrollo Mundial* (World Development Indicators, WDI) del Banco Mundial: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>, descargada el 6 de abril de 2014.

²⁰ Cálculos del autor a partir de datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

(EMIM) del INEGI: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.

²¹ Datos del INEGI. Debido a los pequeños superávits con otros países, principalmente en América Latina, el déficit global de México en el comercio de bienes en 2013 fue de solo \$1.000 millones.

²² Análisis del autor de datos del INEGI. Obsérvese que el déficit manufacturero incluye un déficit considerable en petroquímicos (derivados del petróleo manufacturados) y que el superávit en productos básicos combina un déficit en bienes agrícolas y un superávit en otros bienes básicos.

²³ Aunque se reconoce que se trata de una medida imperfecta, la distinción entre trabajadores no de la producción y trabajadores de la producción muestra una buena correlación con la distinción entre empleados con niveles mayores y menores de logro educativo; por otro lado, no se dispone de datos sobre los niveles educativos en el sector manufacturero. Los datos aquí presentados corresponden a cálculos del autor a partir de varias encuestas del sector manufacturero, que se pueden consultar en el Banco de Información Económica del INEGI: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.

²⁴ Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (U.S. Bureau of Labor Statistics, BLS), “International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing, 2012”, 9 de agosto de 2013, y cálculos del autor.

²⁵ Una cuarta medida, el PIB real del gasto por persona a la PPP ajustada por inflación, es prácticamente idéntica a la medida similar a la PPP corriente, y por lo tanto se ha omitido para evitar confusión en el gráfico.

²⁶ Datos tomados de la EMIM del INEGI (véase la nota 20).

²⁷ Hanson (2006, págs. 898-99) señala que, contrariamente a las percepciones populares, los “individuos con niveles de formación de moderados a altos muestran las mayores probabilidades de emigrar”.

²⁸ Véase una variedad de perspectivas sobre las políticas macroeconómicas de México y las causas de su lento crecimiento en los últimos años en Levy y Walton (2009), Arias et al. (2010), Hanson (2010), Moreno-Brid y Ros (2009) y Ros Bosh (2013).

²⁹ Numerosas investigaciones recientes concluyen que, en términos más amplios, una mayor equidad en la distribución y un crecimiento rápido sostenido son compatibles a largo plazo. Véanse, por ejemplo, Berg et al. (2012) y Lee (2013).

Referencias bibliográficas

- AMSDEN, Alice. 1989. *Asian's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York, Oxford University Press.
- ARIAS, Javier, Oliver AZUARA, Pedro BERNAL et al. 2010. "Policies to Promote Growth and Economic Efficiency in Mexico". Documento de Análisis No.4740 (febrero). Bonn, IZA (Instituto para el Estudio del Trabajo).
- BERG, Andrew, Jonathan D. OSTRY y Jeromin ZETTELMEYER. 2012. "What Makes Growth Sustained?". En: *Journal of Development Economics* 98(2): 149-166.
- BLECKER, Robert A. 2009. "External Shocks, Structural Change, and Economic Growth in Mexico, 1979-2007". En: *World Development* 37(7): 1274-1284.
- , 2014. "Economic Stagnation in the United States: Underlying Causes and Global Consequences". En: *Brazilian Journal of Political Economy*, octubre (a ser publicado próximamente).
- BLECKER, Robert A. y Gerardo ESQUIVEL. 2013. "Trade and the Development Gap". En: SELEE, Andrew y Peter H. SMITH (Eds.), *Mexico and the United States: The Politics of Partnership* (83-110). Boulder, EE.UU., Lynne Rienner.
- BLECKER, Robert A. y Carlos A. IBARRA. 2013. "Trade Liberalization and the Balance of Payments Constraint with Intermediate Imports: the Case of Mexico Revisited". En: *Structural Change and Economic Dynamics* 25 (junio): 33-47.
- BLECKER, Robert A. y Arslan RAZMI. 2008. "The Fallacy of Composition and Contractionary Devaluations: Output Effects of Real Exchange Rate Shocks in Semi-Industrialised Countries". En: *Cambridge Journal of Economics* 32(1): 83-109.
- BOLIO, Eduardo, Jaana REMES, Tomás LAJOUS et al. 2014. *A Tale of Two Mexicos: Growth and Prosperity in a Two-speed Economy*. San Francisco, McKinsey Global Institute (MGI).
- BORRAZ, Fernando y José E. LÓPEZ-CÓRDOVA. 2007. "Has Globalization Deepened Income Inequality in Mexico?". En: *Global Economy Journal* 7(1): Artículo 6 (en línea).
- CALDERÓN, César y Luis SERVÉN. 2011. "Infrastructure in Latin America". En: OCAMPO, José A. y Jaime ROS (Eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (659-688). Oxford, Oxford University Press.
- CARRILLO, Jorge, Alfredo HUALDE y Daniel VILLAVICENCIO (Eds.). 2012. *Dilemas de la Innovación en México: Dinámicas Sectoriales, Territoriales e Institucionales* (27-72). Tijuana (México), El Colegio de la Frontera Norte.

- CHIQUIAR, Daniel. 2008. "Globalization, Regional Wage Differentials and the Stolper-Samuelson Theorem: Evidence from Mexico". En: *Journal of International Economics* 74(1): 70-93.
- CRAGG, Michael I. y Mario EPELBAUM. 1996. "Why Has Wage Dispersion Grown in Mexico? Is it the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills? En: *Journal of Development Economics* 51(1): 99-116.
- DUSSEL, Enrique P. y Kevin P. GALLAGHER. 2013. "NAFTA's Uninvited Guest: China and the Disintegration of North American Trade". En: *CEPAL Review* (110), agosto: 83-108.
- ESQUIVEL, Gerardo, Nora LUSTIG y John SCOTT. 2010. "A Decade of Falling Inequality in Mexico". En: LÓPEZ-CALVA, Luis F. y Nora LUSTIG (Eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* (175-217). Washington, D.C., Brookings Institution.
- ESQUIVEL, Gerardo y José A. RODRÍGUEZ-LÓPEZ. 2003. "Technology, Trade, and Wage Inequality in Mexico before and after NAFTA". En: *Journal of Development Economics* 72(2): 543-565.
- FEENSTRA, Robert C. y Gordon H. HANSON. 1997. "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras". En: *Journal of International Economics* 42(3-4): 371-94.
- FEENSTRA, Robert C., Robert INKLAAR y Marcel P. TIMMER. 2013. "The Next Generation of the Penn World Table". www.ggdc.net/pwt.
- FEENSTRA, Robert C. y Hiau L. KEE. 2009. "Trade Liberalization and Export Variety: A Comparison of Mexico and China". En: LEDERMAN, Daniel, Marcelo OLARREAGA y Guillermo E. PERRY (Eds.), *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* (245-263). Washington, D.C., Banco Mundial.
- GALLAGHER, Kevin P. 2008a. "Trading Away the Ladder? Trade Politics and Economic Development in the Americas". En: *New Political Economy* 13(1): 37-59.
- , 2008b. "Understanding Developing Country Resistance to the Doha Round". En: *Review of International Political Economy* 15(1): 62-85.
- GALLAGHER, Kevin P., Juan C. MORENO-BRID y Roberto PORZECANSKI. 2008. "The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation?". En: *World Development* 36(8): 1365-1380.
- GUERRERO, Isabel, Luis F. LÓPEZ-CALVA y Michael WALTON. 2009. "The Inequality Trap and Its Links to Low Growth in Mexico". En: LEVY, Santiago y Michael WALTON (Eds.), *No Growth Without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico* (111-156). Nueva York, Palgrave Macmillan.

- HANSON, Gordon H. 2004. "What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade". En: ESTEVADEORDAL, Antoni, Dani RODRIK, Alan M. TAYLOR y Andrés VELASCO (Eds.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond* (505-537). Cambridge (EE.UU.), Harvard University Press.
- . 2006. "Illegal Migration from Mexico to the United States". En: *Journal of Economic Literature* 44(4): 869-924.
- . 2010. "Why Isn't Mexico Rich?". En: *Journal of Economic Literature* 48(4): 987-1004.
- HANSON, Gordon H. y Ann E. HARRISON. 1999. "Trade, Technology, and Wage Inequality in Mexico". En: *Industrial and Labor Relations Review* 52(2): 271-288.
- HANSON, Gordon H. y Raymond ROBERTSON. 2009. "China and the Recent Evolution of Latin America's Manufacturing Exports". En: LEDERMAN, Daniel, Marcelo OLARREAGA y Guillermo E. PERRY (Eds.), *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* (145-178). Washington, D.C., Banco Mundial.
- HAUSMANN, Ricardo, Lant PRITCHETT y Dani RODRIK. 2005. "Growth Accelerations". En: *Journal of Economic Growth* 10(4): 303-329.
- HUFBAUER, Gary C. y Jeffrey J. SCHOTT. 1992. *North American Free Trade: Issues and Recommendations*. Washington, D.C., Institute for International Economics.
- IBARRA, Carlos A. y Robert A. BLECKER. 2014. "Structural Change, the Real Exchange Rate, and the Balance of Payments in Mexico, 1960-2012". Documento mimeografiado, Universidad de las Américas, Puebla, Cholula (México) y American University, Washington, D.C., EE.UU.
- LEE, Keun. 2013. *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-Up: Knowledge, Path-Creation and the Middle Income Trap*. Nueva York, Cambridge University Press.
- LEVY, Santiago y Michael WALTON (Eds.). 2009. *No Growth Without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- LÓPEZ-CÓRDOVA, Ernesto y Mauricio M. MOREIRA. 2004. "Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico". En: ESTEVADEORDAL, Antoni, Dani RODRIK, Alan M. TAYLOR y Andrés VELASCO (Eds.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond* (573-609). Cambridge (EE.UU.), Harvard University Press.
- LUSTIG, Nora C. 1998. *Mexico: The Remaking of an Economy*, Segunda Edición. Washington, D.C., Brookings Institution.
- LUSTIG, Nora C., Luis F. LÓPEZ-CALVA y Eduardo ORTÍZ-JUÁREZ. 2013. "Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico". En: *World Development* 44(4): 129-141.

- MORENO-BRID, Juan C. 2013. "Industrial Policy: A Missing Link in Mexico's Quest for Export-led Growth". En: *Latin American Policy* 4(2): 216-237.
- MORENO-BRID, Juan C. y Jaime ROS. 2009. *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*. Oxford, Oxford University Press.
- MORENO-BRID, Juan C., Jesús SANTAMARÍA y Juan C. RIVAS VALDIVIA. 2005. "Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled". En: *Development and Change* 36(6): 1095-1119.
- ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS. 2009. *OECD Economic Surveys: Mexico*. París, OCDE.
- RAPETTI, Martin, Arslan RAZMI y Peter SKOTT. 2012. "The Real Exchange Rate and Economic Growth: Are Developing Countries Different?". En: *International Review of Applied Economics* 26(6): 735-753.
- REVENGA, Ana L. y Claudio E. MONTENEGRO. 1998. "North American Integration and Factor Price Equalization: Is There Evidence of Wage Convergence between Mexico and the United States?". En: COLLINS, Susan M. (Ed.), *Imports, Exports, and the American Worker* (305-347). Washington, D.C., Brookings Institution.
- ROS BOSCH, Jaime. 2013. *Algunas Tesis Equivocadas sobre el Estancamiento Económico de México*. Ciudad de México, El Colegio de México y Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- RUÍZ NÁPOLES, Pablo. 2004. "Exports, Growth, and Employment in Mexico". En: *Journal of Post-Keynesian Economics* 27(1): 105-124.
- TIMMER, Marcel P. y DE VRIES, Gaaitzen J. 2007. "A Cross-Country Database for Sectoral Employment and Productivity in Asia and Latin America, 1950-2005". Groningen Growth and Development Centre, Memorando de Investigación del GGDC No.GD-98 (agosto). <http://ggdc.nl/publications/memorandum/gd98.pdf>.
- VERHOOGEN, Eric A. 2008. "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector". En: *Quarterly Journal of Economics* 123(2): 489-530.
- VILLAVICENCIO, Daniel. 2012. "Incentivos a la Innovación en México: Entre Políticas y Dinámicas Sectoriales". En: CARRILLO, Jorge, Alfredo HUALDE y Daniel VILLAVICENCIO (Eds.), *Dilemas de la Innovación en México: Dinámicas Sectoriales, Territoriales e Institucionales* (27-72). Tijuana (México), El Colegio de la Frontera Norte.
- WISE, Timothy A. 2010. "The Impacts of U.S. Agricultural Policies on Mexican Producers". En: FOX, Jonathan y Libby HAIGHT (Eds.), *Subsidizing Inequality: Mexican Corn Policy Since NAFTA* (163-171). Washington, D.C., Woodrow Wilson International Center for Scholars.

WORLD ECONOMIC FORUM (WEF). 2013. *The Global Competitiveness Report 2013-2014, Full Data Edition*. Ginebra, World Economic Forum.

Cuadro 1
Tasas de crecimiento y partes de las importaciones no petroleras de Estados Unidos
provenientes de México, China y otros países

	Parte porcentual del total de importaciones no petroleras de Estados Unidos				
	1987	1993	2000	2007	2013
México	4,5	6,7	11,4	11,3	13,4
China	1,7	5,9	9,1	19,7	23,2
Otros países	93,8	87,4	79,5	69,0	63,5
	Tasa promedio de crecimiento anual de las importaciones no petroleras reales (en términos porcentuales por año)				
	1987-1993	1993-2000	2000-2007	2007-2013	
Todos los países		5,2	14,6	5,8	1,5
México		12,4	25,2	5,6	4,4
China		29,1	23,2	20,4	4,3
Otros países		4,0	12,8	3,3	0,1

Fuentes: Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos (U.S. Bureau of Economic Analysis, BEA), International Transactions Accounts, emisión del 19 de marzo de 2014 (Cuadros 2a y 2b) y National Income and Product Accounts, emisión del 27 de marzo de 2014 (Cuadro 4.2.4), www.bea.gov; Petróleos Mexicanos (Pemex), *Anuario Estadístico* (varios años), www.pemex.com; Oficina de Censos de Estados Unidos (U.S. Census Bureau), FT900: U.S. International Trade in Goods and Services, diciembre de 2013, www.census.gov, y cálculos del autor.

Notas: Es posible que los porcentajes no sumen 100,0 exactamente, debido al redondeo. Las importaciones petroleras de Estados Unidos provenientes de México se tomaron de Pemex hasta el año 2007 y del censo de 2013, y se restaron del total de importaciones provenientes de México para obtener las importaciones no petroleras provenientes de ese país (todas las importaciones de EE.UU. provenientes de China son no petroleras). Las partes se calcularon a los valores nominales; las tasas de crecimiento se calcularon con base en las importaciones reales, donde las importaciones nominales en dólares corrientes se deflactaron según el índice de precios de EE.UU. de tipo ajustado por inflación de las importaciones no petroleras. Los datos correspondientes al año 2013 son preliminares.

Cuadro 2
Composición por país del comercio exterior de México
(en porcentajes del total de exportaciones o importaciones)

	1987	1993	2000	2007	2013
<u>Exportaciones: país de destino</u>					
Estados Unidos	69,2	82,7	88,7	82,1	78,8
China	n.d.	0,1	0,1	0,7	1,7
Resto del mundo	29,7	14,2	9,1	17,2	19,5
<u>Importaciones: país de origen</u>					
Estados Unidos	74,0	69,3	73,1	49,5	49,1
China	0,2	0,6	1,7	10,6	16,1
Asia, otros países	4,5	10,7	10,0	17,6	15,2
Resto del mundo	19,6	17,6	13,0	22,4	19,5

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI), www.inegi.org.mx, con excepción de los datos correspondientes al año 1987, y cálculos del autor. Los porcentajes correspondientes a 1987 (incluido el comercio de las maquiladoras) se tomaron de Hufbauer y Schott (1992, pág. 48, Cuadro 3.1), basados en: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics*; los datos correspondientes a otros países para el año 1987 se calcularon aproximadamente a partir de datos de: INEGI, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95* (Aguascalientes: INEGI, 1996).

Notas: Estos datos corresponden al comercio exterior total, incluidas las empresas maquiladoras, el petróleo y demás productos básicos. Los porcentajes se redondean de manera independiente. Los datos correspondientes al año 2013 son preliminares.

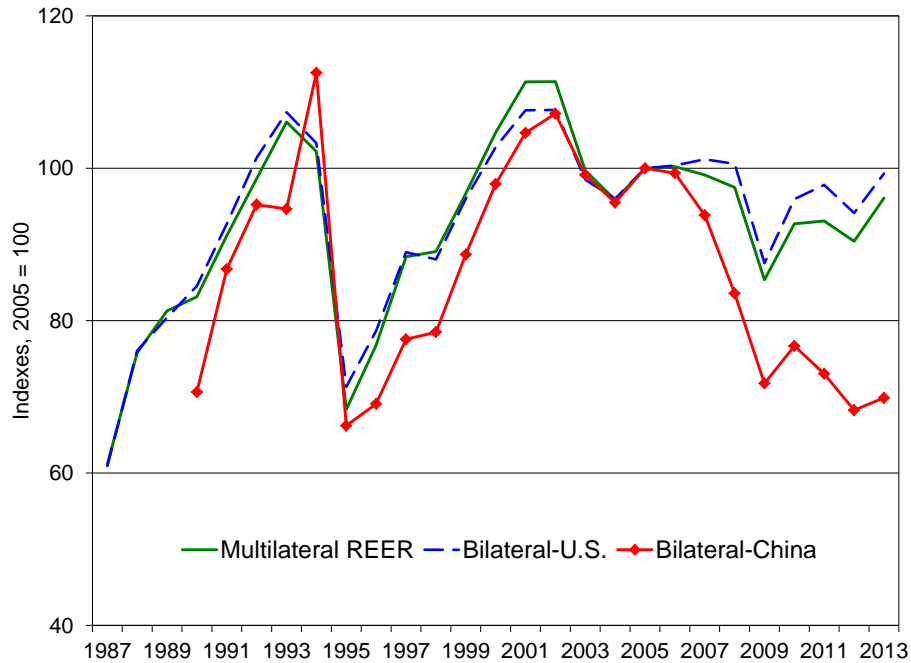


Gráfico 1. Valor real del peso mexicano, índices bilaterales y multilaterales, 1987-2013

Fuentes: Base de datos en línea *International Financial Statistics* del Fondo Monetario Internacional y cálculos del autor.

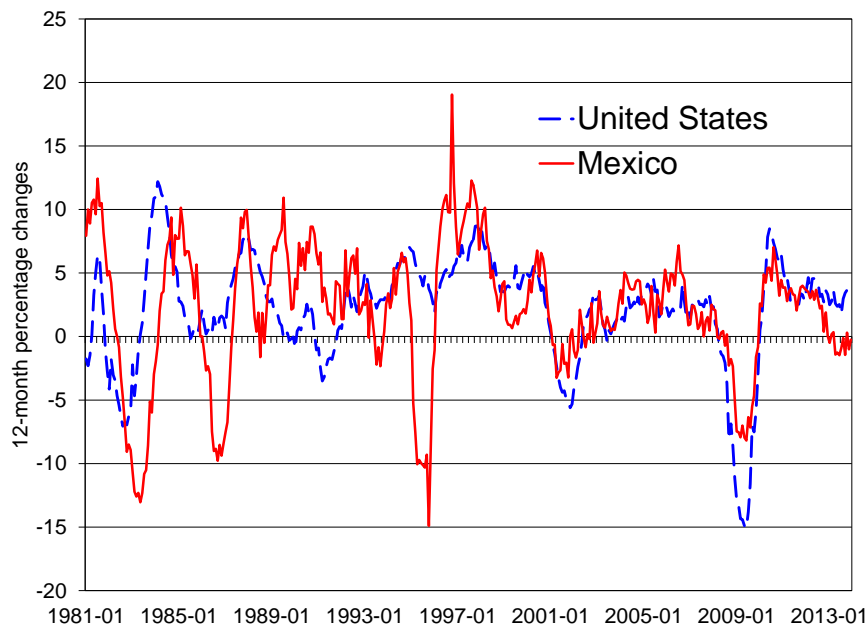


Gráfico 2. Índices de producción industrial de México y Estados Unidos, tasas de crecimiento a 12 meses, periodicidad mensual, de enero de 1981 a diciembre de 2013

Fuentes: Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, INEGI y cálculos del autor.

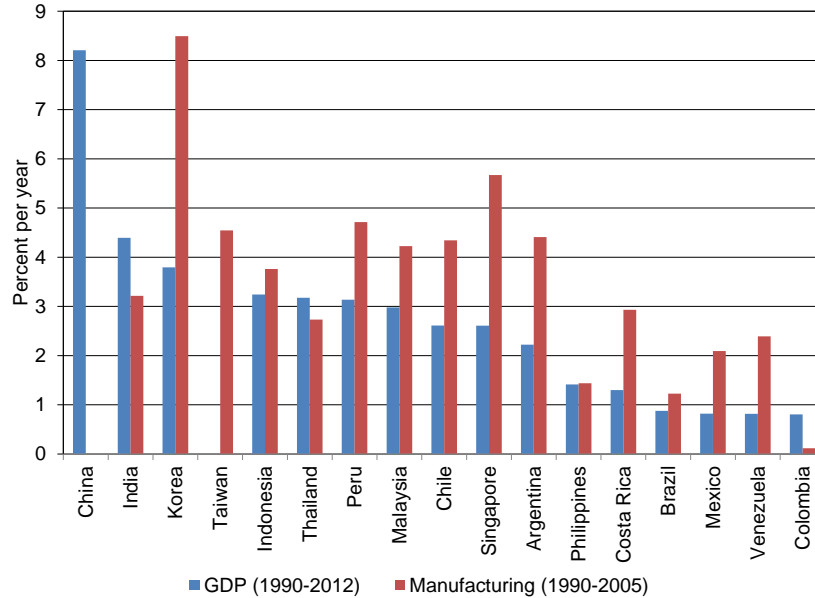


Gráfico 3. Tasas de crecimiento anual promedio de la productividad de la mano de obra: PIB y valor agregado del sector manufacturero por persona empleada en dólares constantes a la PPP de 1990.

Fuentes: Los datos del PIB se tomaron de la base de datos en línea de Indicadores del Desarrollo Mundial (World Development Indicators, WDI) del Banco Mundial; los datos del sector manufacturero se tomaron de la Base de Datos de 10 Sectores (10-Sector Database) del Groningen Growth and Development Centre, Timmer y de Vries (2007) y cálculos del autor.

Notas: No se dispone de cifras del PIB por persona empleada de Taiwán; no se dispone de cifras sobre el valor agregado por persona empleada en el sector manufacturero de China. Los datos del sector manufacturero de India corresponden al período 1990-2004 únicamente.

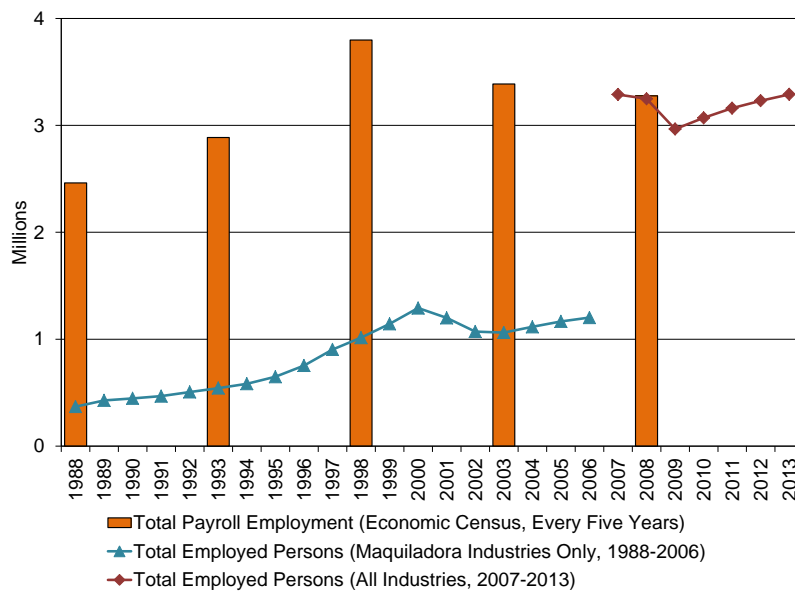


Gráfico 4. Empleo total en el sector manufacturero de México, medidas alternativas, 1988-2013

Fuentes: INEGI, Encuesta Nacional de la Industria Manufacturera (EMIM), censos económicos y cálculos del autor.

Notas: Se muestran los datos de todos los períodos de los cuales se dispone de cada serie; los datos sobre las maquiladoras terminaron en 2006; las nuevas encuestas de todos los ramos comenzaron en 2007 y el censo económico es quinquenal (para el momento de publicación de este trabajo no se disponía de los datos del censo correspondientes al año 2013). Los datos correspondientes a las maquiladoras (1988-2006) y todos los ramos de actividad (2007-13) son promedios anuales de cifras mensuales.

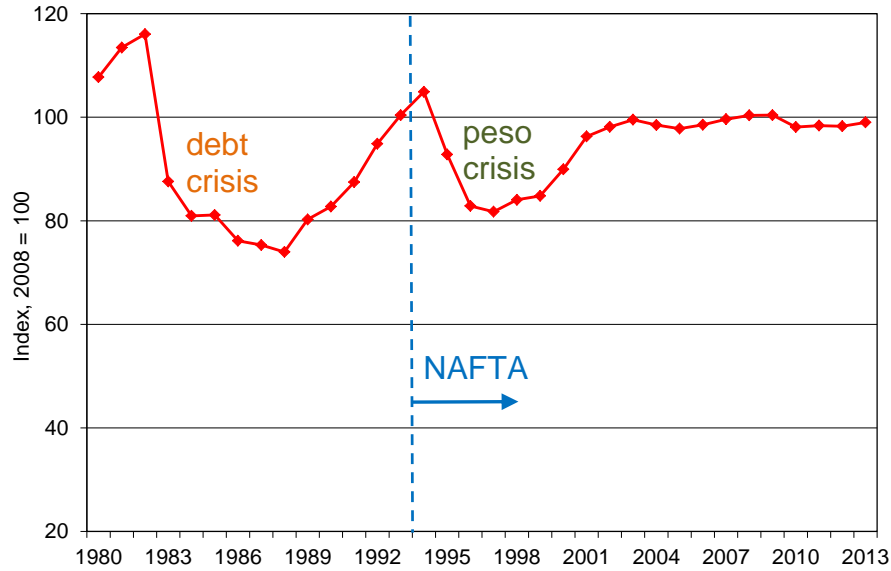


Gráfico 5. Remuneración por hora real de los ramos manufactureros de México, datos anuales, 1980-2013

Fuentes: INEGI, Banco de México y cálculos del autor.

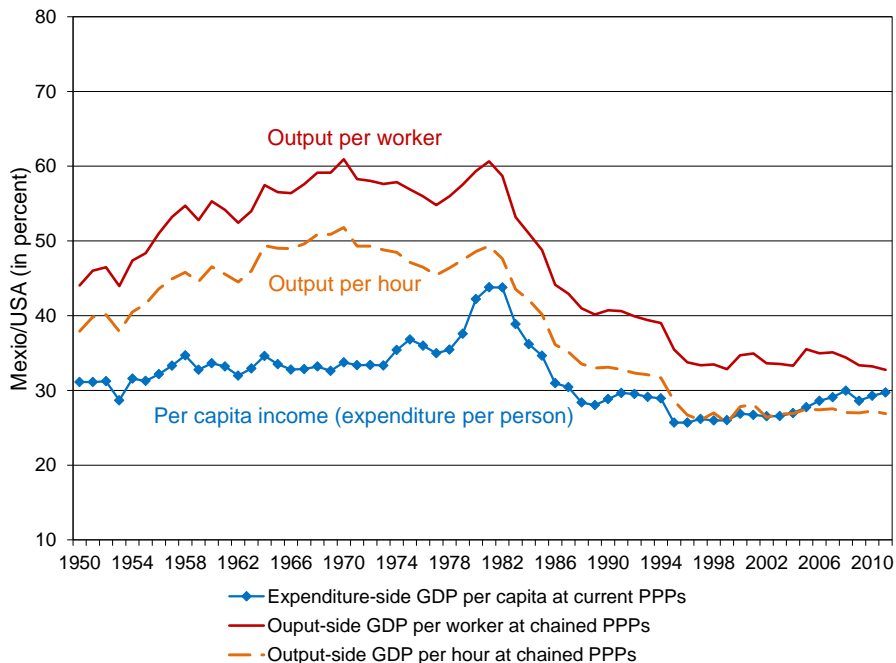


Gráfico 6. Ingreso per cápita y productividad de la mano de obra, a la paridad del poder adquisitivo (PPP), México como porcentaje de Estados Unidos, 1950-2011

Fuentes: Penn World Tables 8.0, en Feenstra et al. (2013) y cálculos del autor.