

3. LA EXPERIENCIA MEXICANA

Este capítulo consta de cuatro partes, y su objetivo consiste en discutir en términos analíticos la relación entre las exportaciones, su diversificación y el crecimiento económico en México durante las últimas décadas. En la sección 3.1 se elabora una síntesis sobre la política comercial que ha seguido el país en las últimas décadas, detallando el proceso de liberalización comercial que ha promovido desde los años ochenta. La sección 3.2 analiza el desempeño del sector exportador y su vínculo con el crecimiento económico del país. Se detalla, además, la evidencia sobre la transformación estructural productiva de las exportaciones del país. La sección 3.3 discute varias de las interpretaciones sobre el desempeño del sector exportador en México, señalando además algunos resultados empíricos importantes. Finalmente, la sección 3.4 establece un análisis descriptivo sobre la diversificación en el sector exportador mexicano, a partir del cálculo de una serie de índices de concentración.

3.1 Política comercial

La experiencia mexicana en torno a su comercio exterior se asemeja, a mediados del siglo XX, a muchas de las economías latinoamericanas del periodo. Entre los años de posguerra y la década de los setenta, la política comercial que sigue el país suele caracterizarse como un ejemplo típico de la doctrina de sustitución de importaciones. Bajo este sistema, el gobierno tenía como principal objetivo el desarrollar determinadas “industrias infantiles” dentro del país, especialmente en los sectores de bienes de consumo duraderos, bienes intermedios pesados y bienes de capital (Ros, 1993). Las principales herramientas utilizadas para alcanzar estas metas consistían en aranceles, licencias para importación y precios de preferencia oficiales para la importación (Li, 1999). La política de desarrollo industrial, siempre en cohesión con la política

comercial, se aplicaba a su vez por medio de programas específicos dirigidos a industrias de valor estratégico.

Uno de los puntos más notables sobre la política comercial del país durante el periodo es la virtual ausencia de programas específicos para la promoción de exportaciones. El primer programa que se desarrolla en este sentido es el de las maquiladoras, establecido hacia el año de 1966, y que consiste en la creación de un sistema de libre comercio para plantas procesadoras de exportaciones en el norte del país. Estas plantas recibirían insumos libres de aranceles, con el fin de generar productos destinados específicamente para la exportación (las ventas domésticas de sus productos serían limitadas).

El desarrollo de la industria manufacturera era, pues, el principal objetivo de la política comercial e industrial del país. En efecto, el gobierno favorecía al sector manufacturero a través de precios artificialmente altos debido a la protección; precios de insumos bajos debido a subsidios y otros incentivos fiscales; crédito subsidiado por bancos de desarrollo; y exenciones de impuestos sobre la importación de algunos tipos de maquinaria y equipo (Moreno-Brid, Santamaría, Rivas Valdivia, 2005). A partir de los años setenta, sin embargo, la promoción de exportaciones se sumó de manera más clara a la agenda comercial del país. Reformas en este sentido resultaban aún más necesarias considerando el sesgo anti-exportador que suponía la apreciación del tipo de cambio real durante la década. Así, en los años setenta el sistema tradicional de sustitución de importaciones se había escindido en tres partes. En primer lugar, el programa de las maquiladoras seguía en pie. En segundo lugar, se encontraban los programas de promoción de exportaciones para sectores estratégicos. Estas industrias eran protegidas mediante licencias de importación, pero a su vez se les permitía el acceso a insumos a precios internacionales a cambio de cumplir con cuotas de

exportación. Dos industrias apoyadas por este tipo de programas son importantes de destacar: la automotriz y la de computadoras. Su establecimiento data de 1977 y 1981, respectivamente. Por último, las empresas manufactureras que no pertenecían a estos programas se encontraban bajo el régimen tradicional de sustitución de importaciones (Ros, 1993).

Hacia finales de la década de los setenta comienza el primer periodo de liberalización comercial en el país, aunque su alcance fue bastante menor. El valor de las importaciones sujeto a licencia bajó de un 76% a un 60% (Li, 1999). Para 1981, sin embargo, una balanza comercial en pleno deterioro se convirtió en uno de los motivos principales para revertir estas reformas. Finalmente, la crisis de 1982 generó en los años posteriores una mayor voluntad del gobierno para liberalizar la economía nacional.

Entre 1983 y 1984 se comienzan a generar las primeras reformas de liberalización comercial, con una baja en los aranceles promedio del 27% al 23.8%. Los programas específicos de promoción de exportaciones se reducen, aunque sobreviven algunos como el de computadoras y el de automóviles. En 1985 se realiza una reforma al sistema arancelario, se eliminan licencias de importación¹ y, en general, se liberaliza buena parte del sector de bienes intermedios. Se establece en este mismo año, además, el programa de PITEX, que permite la importación de insumos libres de impuestos con el fin de ser utilizados para fabricar exportaciones. Este programa, como veremos adelante, se ha vuelto central en la literatura que intenta explicar los vínculos entre el crecimiento y las exportaciones para México en las últimas décadas.

En 1986 México ingresa al GATT y acelera aún más sus reformas de liberalización comercial. El país mantiene la protección sobre algunos sectores específicos en manufacturas y en la agricultura, pero en términos generales el proceso

¹ El valor de las importaciones sujeto a licencias baja de un 83% en 1984 a un 37% en 1985 (Li, 1999)

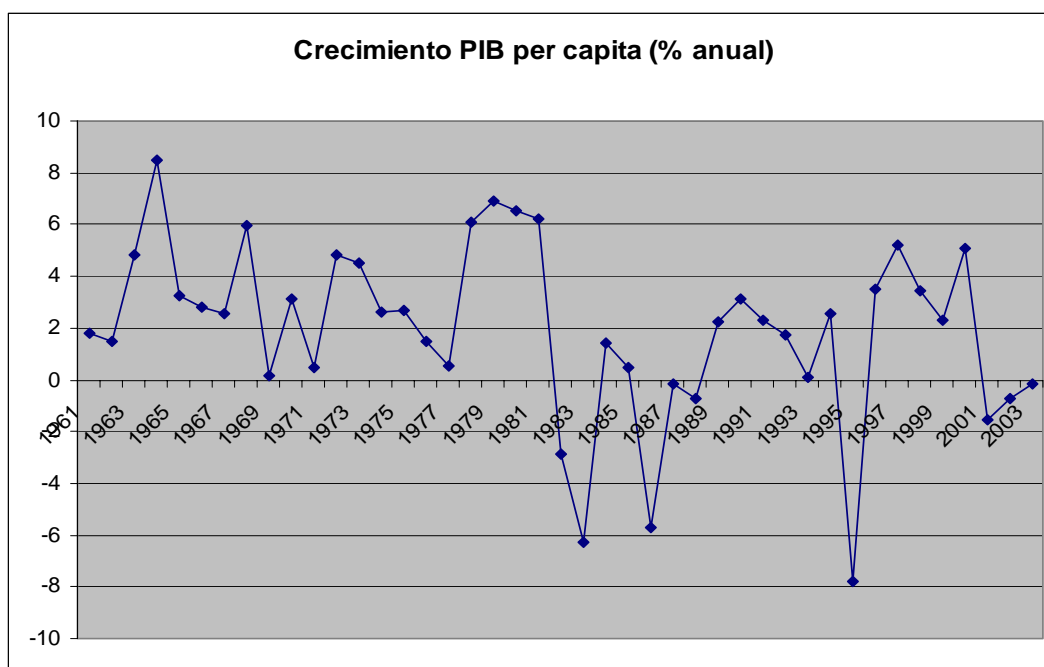
de apertura es claro. Para 1987 el promedio de tarifas, ponderado por volumen de importación, era ya de sólo el 5.6% (Ros, 1994). Para el sexenio de Salinas de Gortari, además, se decide abandonar la estrategia comercial anclada en programas de desarrollo para sectores específicos, en beneficio de un sistema “horizontal” exento de las herramientas tradicionalmente utilizadas (subsidios, requerimientos de exportaciones, exenciones de impuestos, aranceles especiales). Para 1989 se liberaliza la industria automotriz incluso, y para 1990 la de computadoras.

Así, cuando entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en enero de 1994, la economía mexicana ya era en realidad una de las más abiertas de Latinoamérica. Su principal función, se argumenta comúnmente, fue la de generar mayor confianza en la estabilidad del proceso de liberalización, dando mayor confianza a los agentes económicos en que las políticas proteccionistas no volverían al país en un futuro cercano (Tornell, Westermann, Martínez, 2004). Y, en efecto, la economía mexicana se ha mantenido abierta hasta la fecha. En el 2000 se instauraron programas para proteger ciertas industrias afectadas por una reducción drástica de aranceles estipulada por el TLCAN, pero el alcance de este proyecto fue relativamente menor (Moreno-Brid, Santamaría, Rivas Valdivia, 2005).

3.2 Crecimiento económico y transformación estructural

El crecimiento económico experimentado por México en su periodo post-liberalización ha resultado decepcionante. Se trata de un hecho bien documentado que el país ha crecido a tasas más bajas durante el periodo posterior a 1986 (fecha en que se accede al GATT) que en las tres décadas previas, marcadas por una política proteccionista de sustitución de importaciones. En la siguiente gráfica, observamos la tendencia a la baja del crecimiento porcentual del PIB per capita en México.

Gráfica 1



Fuente: World Development Indicators, 2005

No obstante, detrás de esta historia de crecimiento decepcionante se encuentra el desempeño altamente dinámico de dos variables particulares: la inversión extranjera directa y las exportaciones. Uno de los grandes objetivos del TLCAN era precisamente aprovechar las ventajas que representaba colindar con un mercado tan amplio como los Estados Unidos, de modo que el país pudiera explotar su alto potencial como exportador en la región. Como observamos en la siguiente gráfica, este objetivo básicamente se ha cumplido.

Gráfica 2



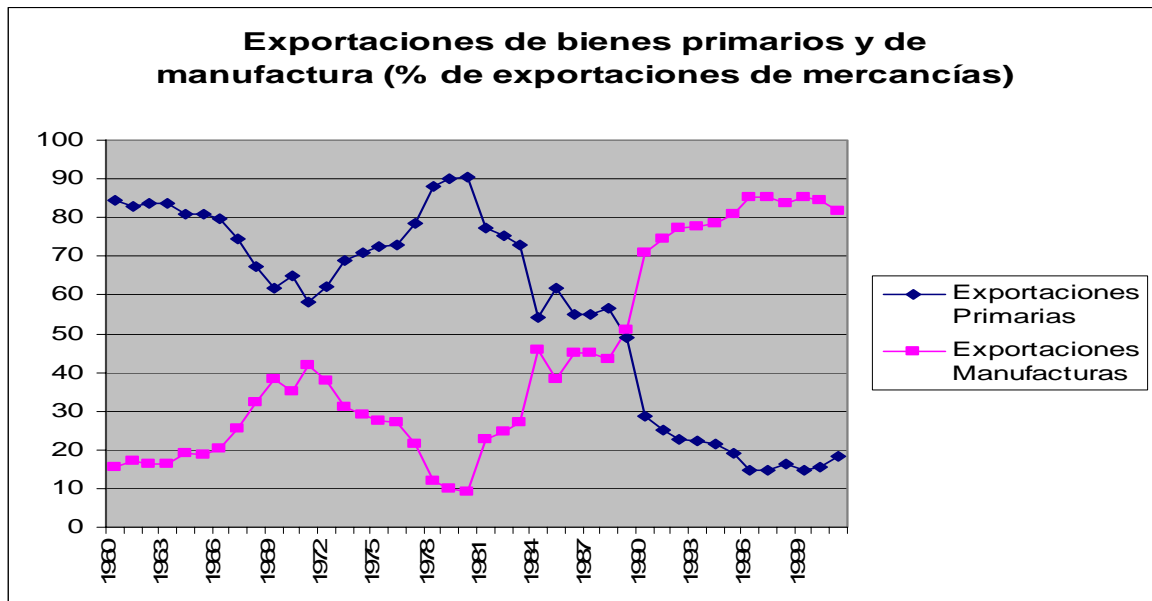
Fuente: World Development Indicators, 2005

Como podemos apreciar en la gráfica, después de la firma del TLCAN se dio el mayor aumento en las exportaciones como porcentaje del PIB , y no en la primera ola de reformas comerciales que representó el acceso al GATT. Antes de la crisis del 82, las exportaciones representaban el 10.41% del producto. Para 1994, ese valor estaba en 16.83%, y al año siguiente explotó hasta el 30.26%, para luego estabilizarse en los años siguientes entre el 27 y el 30%.

Sin embargo, como hemos visto en el cuerpo teórico, para entender la relación entre crecimiento y exportaciones no basta únicamente con explorar la tasa de crecimiento de ambas. Es importante considerar de manera paralela la composición de la canasta de exportaciones y su transformación a lo largo del tiempo. En este rubro, el país muestra evidencia particularmente interesante. La siguiente gráfica, que

descomponer a las exportaciones entre bienes primarios y manufacturas, nos ayuda a aproximarnos a este tema.

Gráfica 3²



Fuente: World Development Indicators 2005

Como es evidente, el país ha acelerado de manera considerable su transformación estructural a partir de la liberalización comercial. Resulta interesante observar cómo los datos parecen sugerir un comportamiento tipo enfermedad holandesa para los años previos a la crisis del 82: durante este periodo, con el boom petrolero, existió un auge del sector exportador primario en la economía. Lo que más llama la atención, sin embargo, es el rápido desarrollo de las exportaciones manufactureras en detrimento de las primarias a partir de mediados de los ochenta. Hacia 1984, las manufacturas representaban el 24.79% de las exportaciones de mercancías del país; para el 2003, esta cifra aumentó hasta el 81.48%.

² La definición de exportaciones primarias y manufactureras utilizada se extrae directamente de la clasificación de productos del Banco Mundial

La transformación estructural experimentada por el país es verdaderamente notable a nivel mundial. Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2005) muestran, por ejemplo, que el país se localiza en segundo lugar mundial en cuanto al cambio en la participación de las exportaciones de manufacturas en el mercado internacional entre los años de 1994 y 2001, sólo por detrás de China. En este mismo ranking, el país se encontraba en quinto lugar mundial para los años de 1985 a 1994. Esta información es consistente con los hallazgos de Hausmann, Hwang y Rodrik (2006), quienes para probar la importancia de la transformación estructural para el crecimiento subsiguiente elaboraron un índice llamado EXPY, el cual mide la productividad asociada a las canastas de exportaciones de cada país³. Observando este índice para una lista de países de Latino América y Asia, encuentran que México posee un EXPY particularmente alto, superior al resto de los países de su región y comparable incluso con el de los “tigres asiáticos”. El EXPY del país es superior también al de China, el cual se encuentra en una tendencia al alza y ha rebasado claramente al de países como Chile, Brasil o Argentina. No obstante, estos casos denotan una paradoja: los datos de China permiten a los autores demostrar cómo un país pobre puede estar creciendo más rápido que países relativamente más ricos (los latinoamericanos) gracias a la creciente sofisticación de su canasta de exportaciones. Sin embargo, en el caso de México, donde la transformación estructural ha sido casi tan veloz, el crecimiento no se ha logrado acelerar. ¿Qué es lo que se encuentra detrás de esta paradoja?

En realidad, la investigación del efecto de las exportaciones sobre el crecimiento en México ha generado un debate en dos direcciones. Por una parte, existen aquellos autores que observan al sector exportador como el motor del crecimiento del país,

³ Primero calculan la productividad de cada bien a partir de un promedio ponderado del PIB per capita de cada país que lo exporta. Después observan la canasta de exportaciones de cada país, y elaboran un promedio ponderado de la productividad asociada a cada uno de esos bienes. Ese último promedio lo denominan EXPY.

argumentando que las fallas se encuentran en otros mercados y que de no ser por las exportaciones México estaría experimentando una situación más precaria aún. En el espectro contrario se encuentran los investigadores que dirigen su atención al efecto de la liberalización comercial sobre la elasticidad ingreso de las importaciones, señalando cómo es que el dinamismo de las exportaciones ha sido insuficiente para contrarrestar el efecto negativo inducido por la creciente dependencia a la importación de bienes intermedios.

Antes de establecer los argumentos de este debate, es importante mostrar una gráfica más en esta sección exploratoria de datos. Aquí, comparamos el valor total de las importaciones contra el de las exportaciones en México, expresadas ambas en dólares corrientes.

Gráfica 4



Fuente: World Development Indicators, 2005

Como podemos observar, la explosión en las exportaciones ha venido de la mano de un auge muy similar en las importaciones. La balanza comercial no se ha visto favorecida por la liberalización comercial: como podemos ver, los años de superávit comercial coinciden con periodos de estancamiento económico. Por lo demás, el país muestra recurrentemente una balanza comercial ligeramente deficitaria. Las implicaciones de estos hechos serán expuestos con mayor claridad en las interpretaciones recopiladas en la siguiente sección.

3.3 Interpretaciones y resultados empíricos

Varios estudios señalan al aumento de la elasticidad en las importaciones como el principal causante del lento crecimiento económico de las últimas décadas en México. Uno de los principales defensores de esta hipótesis es Juan Carlos Moreno-Brid. Su artículo "Mexico's Economic growth and the balance of payment constraint" (1999) es

uno de los primeros trabajos donde se plantea esta idea. En él, se analizan los efectos de la liberalización comercial sobre el crecimiento económico a partir de una prueba econométrica del modelo de Thirwall. La premisa del modelo consiste en que la disponibilidad de divisas establece un límite superior a la tasa de crecimiento de la demanda agregada y, por ende, a la tasa de expansión del producto doméstico. La principal ecuación del modelo, y en la que basa su análisis econométrico, plantea que el crecimiento del PIB es igual al crecimiento de las exportaciones dividido por la elasticidad ingreso de las importaciones. Se consideran en el modelo, además, dos posibles fechas de quiebre: primero el año 1976, para verificar el impacto del cambio en el régimen cambiario, y luego 1982, para observar el efecto de la liberalización post-crisis.

Los resultados de las pruebas econométricas de Moreno señalan cointegración y una relación positiva entre el PIB real y las exportaciones en todos los periodos estudiados. El resultado más relevante, sin embargo, consiste en que se calcula una elasticidad ingreso de las importaciones mucho menor para el periodo previo a 1982 (1.04 para 1950-81, 2.47 para 1982-96). Naturalmente, este resultado se considera como un argumento a favor de la hipótesis de que las mayores restricciones en balanza de pago han generado un crecimiento más lento en la economía mexicana. Los mismos resultados fueron obtenidos cuando se tomó a 1976 como el año de quiebre.

Moreno adjudica la subida en la elasticidad ingreso de las importaciones a varios factores. En primer lugar, argumenta que este resultado refleja un fracaso en la política de sustitución de importaciones, la cual fue incapaz de desarrollar una industria de bienes de capital competitiva. La expansión económica generada por el boom petrolero, además, generó una creciente demanda por maquinaria, la cual no pudo ser satisfecha de manera interna, generando una mayor dependencia de importaciones ante niveles de

producción cada vez más altos. La apreciación real de la moneda contribuyó también a esta penetración de importaciones. Por último, el autor considera el cambio en el régimen cambiario como un último factor relevante, aunque es un factor que no es verificable por el modelo de Thirwall utilizado en su estudio. En sus conclusiones, sin embargo, Moreno establece que es muy probable que la elasticidad ingreso de las importaciones no continúe aumentando a largo plazo, ya que este efecto debe tender a desaparecer una vez que la economía asimile completamente el nuevo “menú” ofrecido por la reducción de tarifas y aranceles.

Pacheco-López (2005) plantea una hipótesis similar en torno a los efectos de la liberalización mexicana. El argumento de la autora es que los beneficios potenciales de la liberalización comercial han sido inhibidos por la incapacidad de resolver fallas importantes en los sectores industrial y financieros. La autora corre modelos autorregresivos de rezagos distribuidos separados para la demanda de exportaciones, las importaciones, la balanza comercial, y finalmente la ecuación de Thirwall. En el caso de las exportaciones, introduciendo variables dicotómicas para 1986 y 1994, encuentra que sólo la primera resulta significativa y con un efecto positivo para las exportaciones no-petroleras.

Para la ecuación de importaciones, ambas variables dummy resultan significativas, e indican cambios fuertes en la tasa de crecimiento de importaciones controlando para cambios en el ingreso doméstico y el tipo de cambio real. Estos resultados apoyan la hipótesis inicial de la autora sobre la liberalización y la creciente dependencia hacia importaciones. La primera ecuación de balanza comercial, a su vez, muestra que el valor de ambas dummies es negativo pero no significativo. La elasticidad precio, sorpresivamente, también resulta no significativa, pero la elasticidad ingreso sí lo es, y tiene el signo esperado. Con la segunda ecuación, únicamente la

dummy de 1985 se vuelve significativa y con signo negativo. Por último, la ecuación de Thirwall ofrece resultados similares a los de Moreno-Brid, con un efecto negativo de la elasticidad ingreso de las importaciones que más que compensa el aumento en exportaciones.

La postura de Tornell, Westermann y Martínez (2004) es distinta a la de Moreno y Pacheco. Su hipótesis es que la liberalización ayudó al país a salir más rápido de la crisis, y que ésta ha apoyado al crecimiento económico en los últimos años. Los resultados decepcionantes, en cambio, los atañen a la ausencia de reformas estructurales y a la insuficiencia de créditos en el país. La idea es que la experiencia mexicana no resulta atípica cuando se compara con procesos similares de liberalización, en lo concerniente a la crisis que le siguió. Sin embargo, la disminución en créditos experimentada como consecuencia sí resulta excepcional, tanto por su intensidad como por el tiempo que ha durado. Además, se considera como un problema esencial en el proceso de liberalización la ausencia de reformas judiciales que permitan una mayor capacidad de cumplimiento de contratos.

Bajo esta perspectiva, la crisis del 94 se interpreta de forma distinta entre sectores. La caída en la cantidad de créditos afectó de manera importante al sector de bienes no comerciables, mientras que el efecto sobre el sector de bienes comerciables fue atenuado por la inversión extranjera directa que recibió y su mayor acceso a crédito foráneo. Esto se ve reflejado en una caída profunda de la tasa de producto entre el sector no comerciable y el comerciable. Así, la interpretación de los autores es que durante los últimos años el sector de bienes comerciables es el único que en realidad ha resultado beneficiado por la liberalización comercial.

La hipótesis también nos ayuda a explicar la disminución en la tasa de crecimiento de las exportaciones a partir de 2001, más allá de la recesión

norteamericana. El sector de bienes exportables se desarrolla rápidamente luego de la crisis debido a su acceso a mercados internacionales, a la depreciación real y debido a su capacidad de conseguir insumos del sector de bienes no exportables a precios muy reducidos. Sin embargo, conforme pasan los años y este último sector no se recupera (debido a la falta de inversión inducida por la ausencia de créditos), se comienzan a formar cuellos de botella en el proceso de producción de las firmas de bienes comerciables que utilizan sus insumos, lo cual desacelera su crecimiento. Esto, a su vez, puede utilizarse como un argumento que indica que el crecimiento sostenido de una economía no puede anclarse únicamente en el desarrollo de su sector exportador.

Utilizando una muestra de 35 países de ingreso medio, los autores muestran que existe un ciclo típico de entrada y salida de una crisis, pero que en el caso de México hay ciertas divergencias. La recesión post-crisis fue más pronunciada que en el caso típico, pero su recuperación resultó también mucho más rápida. Sin embargo, la diferencia principal radica en la profunda brecha en el desempeño de los sectores comerciables y no comerciables posterior a la crisis. Esto, a su vez, se ve reflejado en el comportamiento anormal del sector crediticio, como se había comentado previamente. De hecho, los datos muestran que el nivel real de créditos se redujo en un 72% para el sector de bienes no comerciables entre 1994 y 2002. De manera acorde, los niveles de inversión se deprimieron más en México en el período post-crisis que en el resto de los países. Por último, es importante también notar que el desempeño del sector exportador también resulta extraordinariamente alto en comparación con la norma. Para los países de la muestra, de hecho, el crecimiento de este sector en el periodo post-crisis no es distinto al que experimentaban en periodos de tranquilidad. En México, en cambio, la diferencia es muy notable (20 veces más alto que en el período de tranquilidad).

Por último, vale la pena mencionar el debate que existe respecto al efecto de los programas específicos de protección comercial de los años 70 y 80 sobre el desempeño actual del sector exportador. Diversos autores, entre los que figuran Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2005), destacan el papel central de esta política comercial en el auge exportador de los últimos años. Ros (1993) enuncia muy bien este argumento antes de que entre en vigor el TLCAN, notando cómo sectores como el automotriz y el de computadoras habían aumentado sus exportaciones con mayor éxito que otras industrias que sí habían sido liberalizadas al final de la década de los ochenta. Su ejercicio consiste en revisar las tasas de crecimiento de las exportaciones entre 1982 y 1988 en tres grupos: automóviles y computadoras, maquila y el resto de exportaciones no petroleras. Encuentra que los dos primeros grupos son los más dinámicos, siendo estos precisamente los que no se vieron sujetos al proceso de liberalización debido a que estaban bajo programas especiales de protección. Además, argumenta que aún cuando el desempeño del tercer grupo tampoco es lento, es difícil aislar los efectos de la depreciación real del tipo de cambio y de la contracción de la demanda doméstica que se vivió durante el periodo. A mediano plazo, sin embargo, pronostica que la liberalización comercial podría tener impactos negativos sobre el crecimiento del país, debido al “boom” importador que estaba generando y a su dificultad de generar un auge en el sector exportador que lo compense. Es decir, su interpretación era que la liberalización tenía el riesgo de tener un impacto negativo sobre la balanza comercial estructural, a menos que se lograra impulsar la productividad por medio del sector exportador.

Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2005), a pesar de escribir su trabajo 12 años más tarde, comparten varias opiniones con Ros. Al igual que este autor, señalan que la transformación estructural productiva en el sector exportador no se debió únicamente a

la liberalización; de hecho, Ros (1993) lo interpreta como un proceso que se acelera a partir de los años 80, pero que tiene sus raíces en la política de sustitución de importaciones. El desempeño positivo del sector exportador durante los años 90 no lo atribuyen enteramente a la liberalización comercial, debido a que se dio durante un periodo con depreciación real de la moneda y contracción del mercado doméstico (esta vez generado por la crisis del 95). La preocupación sigue siendo el lastre en la balanza comercial que significa la mayor dependencia a las importaciones, y la respuesta al problema se sigue planteando en términos del impacto sobre la productividad del sector exportador. La información que presentan Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2005), sin embargo, es un tanto desalentadora en este sentido. Argumentan, por ejemplo, que “una característica notable de la transición mexicana hacia la liberalización comercial es la reestructuración relativamente débil de la composición productiva en la industria manufacturera, especialmente la relativa a las exportaciones” (pg. 1113). Además, concluyen que los efectos positivos de la liberalización comercial sobre la productividad se encuentran limitados a ciertas industrias (como en los sectores de bienes de capital y bienes intermedios pesados), y que no existe evidencia para decir que se ha extendido de manera general al resto de la economía.

3.4 Análisis descriptivo de los índices de concentración

Antes de presentar el modelo econométrico estimado, es importante realizar un análisis breve de la evidencia estadística sobre diversificación en las exportaciones mexicanas. La base de datos con mayor grado de desagregación que se pudo obtener para México cuenta con poco menos de 600 tipos de productos distintos, y reporta el valor de las

exportaciones con una periodicidad mensual desde 1993 hasta el 2006. Es un periodo, pues, que comprende en su totalidad la experiencia mexicana con el TLCAN. Además, como también ya hemos discutido, esta base permite estudiar un periodo que inicia casi una década posterior a la primera ola de reformas de liberalización comercial en el país. Esto es interesante ya que los resultados que encontraremos ya no estarán tan ligados a efectos de corto plazo generados por las reformas de los ochenta.

Consideremos primero las exportaciones de productos manufacturados. De acuerdo a la literatura revisada, la liberalización comercial debería estar generando un proceso de “descubrimiento” de nuevos productos en el país. La mayor exposición a mercados internacionales, con nuevos socios y competidores, debería resultar idealmente en la adopción de nuevos métodos y tecnologías, lo cual finalmente generaría una mayor gama productiva tanto en el sector externo como en el interno. Como podemos apreciar en la siguiente gráfica, este proceso no parece estar ocurriendo en la economía mexicana. Para elaborarla, se calculó el coeficiente de Gini sobre el valor de las exportaciones de cada tipo de producto para cada año de la muestra. En este caso, el coeficiente de Gini es un índice que adopta el valor de uno cuando las exportaciones están completamente concentradas en un solo tipo de bien, y un valor de cero cuando la diversificación es perfectamente equitativa.

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia. Datos de Banco de Información Económica (INEGI).

Como podemos observar, el comportamiento de este índice de diversificación no parece muy alentador. Entre los años de 1993 y 1997 el índice se muestra estable, con una ligera tendencia a la baja. Sin embargo, entre los años de 1997 y 2001 observamos una subida clara del índice, seguida de un periodo de estabilidad que culmina con el nivel más alto de la muestra. La tendencia, pues, ha sido hacia una mayor concentración dentro del sector exportador de manufacturas en México: las exportaciones generadas por las industrias que comprenden a este sector se generan mayoritariamente por un conjunto más reducido de productos.

Observemos ahora la evidencia del sector no manufacturero. Para elaborar los índices, se eliminaron las secciones referentes directamente al sector petrolero. Como sabemos, se trata de un sector importante en las exportaciones mexicanas, cuyo valor se ve afectador por fluctuaciones en los precios internacionales. Debido a que el periodo estudiado está marcado por una continua alza en estos precios, incluir al sector en el análisis podría alterar significativamente nuestras conclusiones.

Gráfica 6

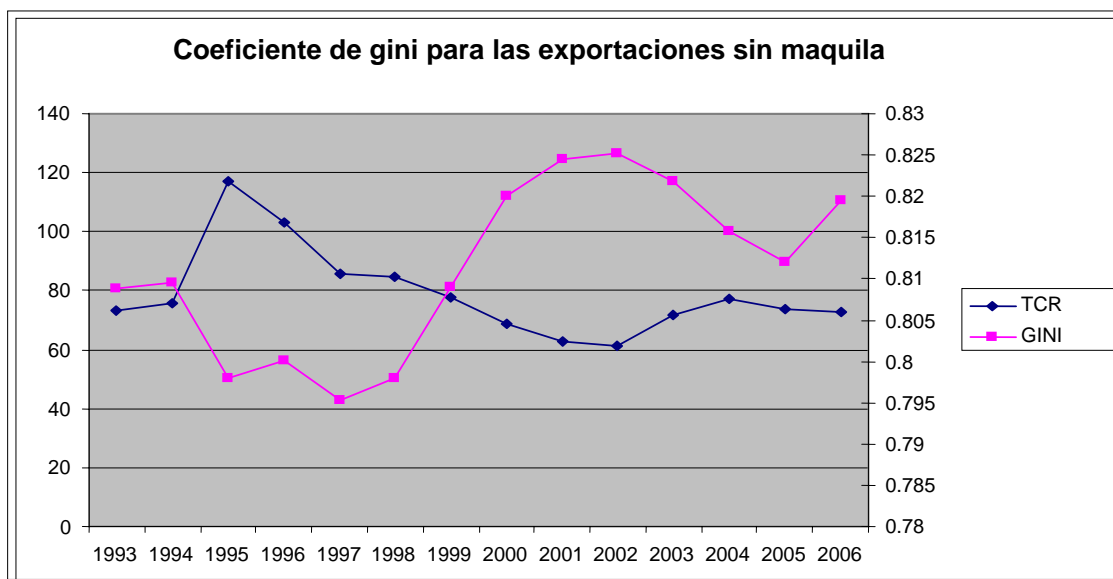


Fuente: Elaboración propia. Datos de Banco de Información Económica (INEGI).

Aquí la historia puede ser resumida en dos grandes periodos. Entre 1993 y 1997 el índice muestra una clara tendencia a la baja, mostrando una mayor diversificación dentro del sector de bienes primarios no petroleros. Sin embargo, a partir de 1998 encontramos una constante subida en el índice, la cual finalmente muestra un resultado similar al del sector de manufacturas: un nivel más alto de concentración de exportaciones que el que se tenía un año antes del TLCAN. Es importante notar, sin embargo, que la variación del índice es menor en el sector no manufacturero, y que el movimiento se lleva a cabo en niveles de concentración menores.

La segunda dimensión que resulta interesante considerar antes de abordar la sección econométrica del trabajo es distinguir entre maquila y no maquila. A continuación, observemos la evidencia del valor de las exportaciones de los productos de no maquila.

Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia. Datos de Banco de Información Económica (INEGI).

En este caso, resulta interesante graficar el índice Gini contra el tipo de cambio real de la economía mexicana⁴. Como podemos observar, los movimientos de ambas variables parecen ser paralelos. Una subida en el índice de concentración viene acompañada de una caída en el índice del tipo de cambio real, y viceversa. Es decir, una depreciación en términos reales de la moneda mexicana ha venido acompañada de una mayor diversificación en el sector exportador de no maquila. La depreciación real favorece la posición del sector exportador en los mercados mundiales, y esto ha generado periodos en los que el volumen total de las exportaciones del país se reparta de forma más equitativa. En general, el sector ha mostrado dos periodos de mayor diversificación (entre los años de 1993 y 1997, y del 2002 al 2005), y dos lapsos donde la concentración ha aumentado (entre 1997 y 2002, y en el 2006).

Por último, observemos la evidencia de las empresas maquiladoras.

⁴ La serie fue obtenida de la página del Banco de México, publicada bajo el nombre de “Índice del tipo de cambio real del peso mexicano”, con base en 1990. Un aumento del índice implica una depreciación real de la moneda.

Gráfica 8



Fuente: Elaboración propia. Datos de Banco de Información Económica (INEGI).

En primer lugar, podemos notar que el nivel de concentración de este sector es mayor que en el de no maquila: el volumen de exportaciones se encuentra altamente concentrado entre las empresas maquiladoras. Además, es notable también que el sector no parece responder de la misma manera a variables externas como el tipo de cambio real. Usualmente se estudia a las maquiladoras bajo una distinta luz que el resto de la economía, debido al aislamiento del resto de la economía que le proporciona una distinta estructura tributaria. Estos resultados, pues, resultan congruentes con esta visión. La evidencia muestra, no obstante, que el sector mostró un grado de diversificación estable durante los años noventa. A partir de 1998, sin embargo, el grado de concentración ha ido aumentando de forma continua.

Antes de avanzar a la siguiente sección, es importante mencionar que el coeficiente de Gini no fue la única medida tomada en cuenta para medir la

diversificación en el sector exportador. Se calcularon también los índices de Mehran, Piesch, Kakwani, Theil y el coeficiente de variación para cada una de las bases de exportaciones. Los resultados obtenidos fueron muy similares: la tendencia gráfica era la misma, y utilizar algún otro de estos índices en las pruebas econométricas no alteraba significativamente a los coeficientes reportados. Ante esta evidencia, decidimos utilizar el coeficiente de Gini a lo largo de toda la sección empírica del trabajo. Es el índice de concentración más popular, con una interpretación sencilla y que ha sido utilizado en varios trabajos similares (por ejemplo en Li, 1999).