

El comercio exterior no cambió en el “gobierno del cambio”

Al cabo de los recientes cuatro lustros las exportaciones mexicanas se han convertido en el principal factor de arrastre de la economía mexicana, tanto por su dinamismo propio como por el menor peso de los otros componentes de la demanda agregada. En el año 90, sólo diez y seis años atrás, las exportaciones de bienes y servicios equivalían a 12.2% del PIB, participación que se había más que duplicado en 2000 (a 25.5 y 27.1% en 2005).¹ Algo parecido ocurrió con las importaciones, de manera que de significar 13.1 de la oferta total de 1990, en 2000 se situaban en 27.4% y en 29.6% en 2005.

La política comercial

No obstante esa creciente importancia del comercio exterior, el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 no le dedica un espacio en particular, y sólo se le menciona dentro del tema de la competitividad y en la parte correspondiente a las relaciones exteriores. Esto es, el comercio exterior no se integra con la política económica, como si le fuera ajena, a pesar que el resultado de ésta, por el cambio de énfasis y orientación ocurrido desde mediados de los ochenta, depende de manera determinante de lo que suceda con la demanda externa. El “gobierno del cambio” sólo le dedicó unos cuantos párrafos y lo son para señalar, en síntesis, que las cosas iban bien pero que podrían marchar mejor, por el mismo rumbo, con unas cuantas acciones complementarias encaminadas a mejorar los términos de competitividad a fin de aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México formaba (y forma) parte a fin de consolidar, y multiplicar si fuera posible, los logros alcanzados. El PND, en materia de comercio exterior, proponía poner en práctica una “política comercial coherente”² para diversificar los mercados, mejorar las condiciones de competitividad, diversificar las fuentes de exportación y las regiones donde estuvieran asentadas, diversificar las fuentes productivas, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y “promover una inserción favorable en el entorno internacional”.

A escaso mes y medio de que concluya el plazo para el que fuera aprobado el PND y durante el que habrían de haberse cumplido sus metas y objetivos, es oportuno intentar un principio de evaluación. Una primera apreciación, de orden general, sería que los resultados han sido más bien pobres y que perviven los graves problemas estructurales que aquejan al comercio exterior mexicano y por los que su impacto en el crecimiento y en el desarrollo son bastante más modestos de lo que

*Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

¹ INEGI.

² La dictadura del espacio me impide citar textualmente alguno de los pasajes del Plan Nacional de Desarrollo. El interesado puede consultar el PND en la página oficial de la Presidencia de la República y dirigirse a su segunda parte, en las secciones de competitividad y política exterior.

podría esperarse ante la magnitud de las cifras que ubican a México como una de las diez grandes potencias comerciales del mundo, que, además, es vecino del principal importador del planeta, cuenta con litoral y puertos de altura en ambos océanos y califica dentro de las tres mayores economías de la región latinoamericana. A pesar de ello, la composición de las exportaciones se mantiene inalterable, signo elocuente de que no se ha dado la pretendida diversificación de las fuentes productivas ni de las fuentes de exportación, y, por lo mismo, se mantiene el cuadro de las asimetrías regionales caracterizado por la concentración en unos cuantos polos de la actividad exportadora; la supuesta diversificación del origen de las importaciones que sugiere una vista superficial de los datos disponibles revela, en rigor, el afianzamiento en el proceso de desmantelamiento de las cadenas productivas internas, en tanto que la diversificación en el destino geográfico de las ventas al exterior ha sido marginal. Con todo, las peores cuentas son las que arrojan las cifras sobre generación de empleo y remuneraciones. Consecuentemente el supuesto éxito en el comercio exterior no se refleja en el resto de la economía, de suerte que el eventual efecto multiplicador de la demanda externa sólo es perceptible en aquellas zonas que previamente ya lo habían concentrado y su capacidad de arrastre es, por lo mismo, limitada.

En rigor, la apuesta por el comercio exterior como motor del crecimiento fue una apuesta más que por la continuidad, por la inercia, por el deseo de mantener inalterables los instrumentos y los objetivos de la política comercial, en particular por centrar ésta, casi de forma exclusiva, en la gestión cotidiana de los diez tratados de libre comercio heredados de administraciones anteriores y en la suscripción de dos más (Uruguay y Japón).³ Esta actitud, más bien pasiva, ayuda a explicar los magros resultados sintetizados en el párrafo anterior. Una visión menos general del funcionamiento del comercio exterior mexicano en el sexenio que concluye confirma esta hipótesis. A ello se dedican las líneas siguientes.

Las acciones sustantivas de la política comercial se han limitado a la administración del día a día de esos tratados. Los doce en vigor constituyen un prolijo conjunto de normas, reglas y disposiciones diversas que precisan de una numerosa y, esperamos, capacitada burocracia para asegurar su cumplimiento. Así ocurrió entre 1994 y 2000, y así ha ocurrido entre 2000 y lo que llevamos de 2006. Datos contenidos en el Anexo Estadístico del VI Informe del Presidente Fox revelan que se ha mantenido el criterio de utilizar el régimen de permiso previo a la importación en casos absolutamente extremos, de manera que si en 2000 69 de las 11 439 fracciones arancelarias de la TIGI⁴ estaban sujetas a permiso, en abril de 2006 eran 72 de 11 841 existentes (si bien, en 2000 por ellas se canalizaba 6.2% del valor total de las importaciones, esta

³ El Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) entró en vigor el 1 de julio de 2001, pero había sido negociado y firmado con anterioridad.

⁴ Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).

proporción era de 10.8% en abril de 2006, y había sido de 10.1% en 2005). Asimismo, ha continuado la tendencia al descenso de los niveles arancelarios, de manera que de un promedio simple de 16.2% en 2000 ha bajado en cuatro puntos porcentuales durante este período. El arancel medio ponderado registra un comportamiento similar, aunque menos acentuado: de 3.0% en 2000 ha pasado a 2.7% en 2005.⁵

En resumen, la apertura al exterior ha permanecido y se ha profundizado, pero en estos seis años no se ha reforzado con políticas industriales tendentes a propiciar los encadenamientos productivos o a aprovechar las ventajas que podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, ni mucho menos a procurar una mejoría en los términos de comercio con los países con los que no se mantiene este tipo de instrumentos y que son, casualmente, responsables de un alto porcentaje del déficit comercial mexicano. La ausencia de política industrial ha sido otra herencia del pasado reciente que se ha respetado escrupulosamente en la administración que está por concluir,⁶ y no tiene nada de original la afirmación de que la política industrial ha sido tradicionalmente la otra cara, o la otra forma de expresión, de la política comercial.

Como ya se mencionó, la administración de los tratados vigentes ha consumido los esfuerzos de las autoridades comerciales. En conjunto, el comercio exterior de México se realiza en 86% con sus socios en los distintos tratados (96% de las exportaciones y 76% de las importaciones), pero es de destacar que con este segmento del comercio registra un balance positivo que en 2005 llegó a 35 372 mmd. (arrastrado, por supuesto, por el superávit con Estados Unidos que sumó 64 194.1 mmd) y que el déficit de la balanza comercial (7 430 mmd) se origina en 14% del comercio no amparado por tratados. El único caso conocido que, aun en forma limitada, escaparía a esta circunstancia es la reciente iniciativa de la Secretaría de Economía por replantear las relaciones comerciales con China y buscar oportunidades de comercio e inversión.

Otros dos mecanismos de los que, de tiempo atrás, se ha valido la política comercial son la promoción de las industrias maquiladoras de exportación y los programas de importación temporal para exportación (PITEX). Como en los casos anteriores, también durante el sexenio 2000-2006 se han mantenido ambos procedimientos y, como se examina más adelante, siguen siendo determinantes en el éxito exportador de México.

⁵ En septiembre de 2006 la Secretaría de Economía anunció una disminución de aranceles para un número considerable de fracciones arancelarias, en particular relacionadas con la industria química y la farmacéutica. Esas disminuciones no están consideradas en las cifras anteriores.

⁶ Es evidente que por política industrial no se entiende (no se debe entender) la vuelta a las prácticas (a todas las prácticas) características de otro tiempo, de otra política económica y de otro entorno internacional. Pero eso sería tema de otro trabajo.

Los resultados

Se entiende que si en el “gobierno del cambio” no hubo cambio en la política comercial, es porque a su mantenimiento se le suponían buenos resultados. Una visión “macro” podría sugerir que se acertó en el diagnóstico y en la terapia. Ahí están los datos duros: en 2000 el déficit en cuenta corriente significaba 3.2% del PIB y en 2005 esa proporción había descendido a 0.6%;⁷ el monto de las reservas internacionales ha crecido de manera consistente, al grado de haber provocado un principio de debate en torno a su mejor utilización (algo inusitado e impensable hace unos pocos años) y hacer posibles dos pre-pagos de deuda externa o, con más precisión, dos cambios de deuda externa por deuda interna con cargo a una reserva que, después de esas operaciones, sigue siendo superior a los 65 000 mmd.

El optimismo se modera cuando se recuerda el origen del aumento en los ingresos en cuenta corriente. Un parte, por supuesto, procede de la exportación de mercancías (a lo que se hace referencia más adelante), pero lo relevante es el mayor peso asumido por la suma de las exportaciones de la industria maquiladora, las remesas de los trabajadores mexicanos en el exterior y las ventas de petróleo. En conjunto, estos tres renglones crecieron en 47.6% entre 2000 y 2005 aunque su participación en los ingresos por cuenta corriente pasó de 62.5 a 58.3% en ese lapso,⁸ a causa de una relativamente menor presencia de la exportación de maquiladoras. La maquila, las remesas y el petróleo tienen en común que se trata de fuentes inciertas o, matizando, más inciertas que la exportación de mercancías de industria no maquiladora o de otro origen. Si se excluye la maquila del cálculo inicial, el resultado es que en 2000 poco menos de 12% de los ingresos en cuenta corriente provenían del petróleo y de las remesas; líneas que, seis años después, suponen poco más de 20% (11.8 y 20.3, respectivamente) y son superiores en 129% a las de 2000.⁹

No quiero ofender la inteligencia del lector ampliando sobre esta cuestión. Baste subrayar que una parte significativa del aumento en los ingresos por cuenta corriente que ha contribuido a disminuir la relación entre su saldo negativo y el PIB no tiene que ver con los efectos (pretendidos) de esa “política comercial coherente” a la que se hizo referencia: evidentemente es ajena al aumento en el precio internacional del petróleo, y es el resultado (inverso) de una política económica que ha orillado a más mexicanos a irse a buscar la vida en otra parte.

Del lado de los egresos en cuenta corriente también se ponen de manifiesto algunos de los problemas añejos, no resueltos, de la economía mexicana. Y ello sucede

⁷ VI Informe de Gobierno.

⁸ Los ingresos en cuenta corriente el año 2000 ascendieron a 192 876 mmd. En 2005 fueron de 256 186 mmd. Fuente: VI Informe de Gobierno.

⁹ En 2000 los ingresos por remesas sumaban 16 134.8 mmd y las remesas de mexicanos en el exterior 6 572.6 mmd. En 2005 estas cifras eran de 31 890.7 mmd por petróleo y 20 074.8 mmd. Fuente: VI Informe de Gobierno.

tanto en el segmento comercial como en el de servicios. En aquél, por la creciente dependencia respecto de la proveeduría externa; en éste por el peso en aumento del pago por servicios como los fletes y seguros que pone en evidencia una grave carencia en un país que aspira a convertirse en una real potencia comercial (se ostenta como tal), y que han aumentado en 30% entre 2000 y 2006. Los gastos de los turistas mexicanos en el exterior, en el mismo período, han crecido en 38%. Mientras en 2000 los egresos por estos dos conceptos significaban 28.3% del total de pagos por servicios, el porcentaje llegaba a 36.5 en 2005, y a 40.4% en el primer trimestre de 2006.¹⁰ La salida por concepto de intereses había descendido entre 2000 y 2005 de un total de 21 036 mmd a 18 312 mmd., como consecuencia de la disminución de la deuda externa y de la renegociación de sus plazos, de manera que de representar 37% de los egresos en cuenta corriente pasó a 31.4%, pero durante el primer trimestre se observa un aumento en esta participación a niveles superiores a 40%, similares a los prevalecientes en 1990.

Lo significativo en el gasto se encuentra en las importaciones de mercancías. Hoy, como en la época que muchos desearían olvidar de la sustitución de importaciones, el desempeño económico de México está estrechamente vinculado con su capacidad para importar, con la salvedad de que hoy, ese vínculo es de mayor intensidad y ha contribuido a aumentar la fragilidad de la propia economía. Si bien se registra una ligera disminución en el contenido importado de las exportaciones éste sigue siendo elevado y, además, la satisfacción de la demanda interna depende cada día en mayor grado de fuentes externas. En 2000, la relación entre importaciones de bienes de consumo final y el consumo final total era de 3.6%, en 2005 era de 5.5 y al primer trimestre de 2006 llegó a 5.8%. Referida al consumo privado, la proporción, medida a precios constantes, era de 6.2 en 2000, de 9.0 en 2005 y de 9.4 al término del primer trimestre del año que corre.¹¹ En otras palabras, el consumo cotidiano de los mexicanos se satisface, de manera creciente, con bienes de importación.

La elevada proveeduría externa de bienes de capital no ha disminuido, antes al contrario, ha aumentado, lo que se manifiesta en la relación entre importaciones de bienes para la formación de capital y la formación bruta de capital fijo que ha pasado de 24.7% en 2000¹² a 26.7 y a 27.3 en marzo de 2006. Pero lo más relevante es que si

¹⁰ En 1990 los servicios de fletes y de viajeros al exterior sumaban 13.8% del total. Los egresos por servicios ascendieron a 37 072 millones de dólares en 2000 (16 036 por servicios no factoriales y 21 036 por servicios factoriales), y a 39 098 millones de dólares en 2005 (20 786 millones en servicios no factoriales y 18 312 por servicios factoriales). Las cifras para el primer trimestre de 2006 son: egresos por servicios 8 707 millones, 5 200 no factoriales y 3 507 no factoriales. Fuente: VI Informe de Gobierno.

¹¹ VI Informe de Gobierno.

¹² No es ocioso recordar que esta proporción era de 12% en 1990, y ya se antojaba elevada porque reflejaba una de las mayores carencias heredadas de la industrialización sustitutiva de importaciones, cual era el rezago en la producción local de bienes de capital. Los datos, no la interpretación, proceden del VI Informe de Gobierno.

esa relación se circunscribe al sector privado, llega a 35 en 2000,¹³ a 36.8 en 2005 y a 38.6 en el primer trimestre de 2006.

La composición de las exportaciones no ha cambiado en lo fundamental. Poco menos de la mitad de las ventas manufactureras está relacionada con la maquila (44%), las de origen agropecuario mantienen su reducida participación (2.8%) y son las exportaciones petroleras las que, por efecto de los precios, pueden influir en alguna modificación coyuntural o circunstancial en esa composición. Lo que interesa resaltar es el retroceso relativo de las exportaciones manufactureras no atribuibles a la industria maquiladora (de 39.3% en 2000 a 37.8 en 2005 y a 35.4 al primer semestre de 2006).

El cambio en la orientación y fines de la política comercial coincide con el nuevo papel asignado a la industria maquiladora. Se le agregó la coetilla de “de exportación” y dejó de ser, como en sus orígenes, un mecanismo cuyo propósito principal consistía en la generación de empleo en las regiones afectadas por la supresión del convenio de trabajadores migratorios con Estados Unidos. Lo que inició como una medida coyuntural ante una circunstancia concreta, se convirtió en permanente y esta permanencia quedó sellada y sancionada a fines de los 80, con el cambio metodológico del Banco de México en la presentación de la balanza de pagos: antes de esa época lo que se consignaba en ésta era el saldo neto a favor de México y aparecía en un renglón de la cuenta corriente (no de la balanza comercial) denominado servicios de transformación. Evidentemente, cuando por motivos no siempre claros, se modificó el criterio, la balanza comercial empezó a incluir, en importaciones y en exportaciones, las operaciones de la industria maquiladora. Técnicamente puede ser correcto, toda vez que en estricto rigor se trata de operaciones de comercio exterior, esto es, del movimiento transfronterizo de mercancías, pero ello no deja de distorsionar la estadística y, con ella, el análisis del comercio exterior y de todo el sector externo mexicano. Un ejemplo: por definición, el saldo comercial de la industria maquiladora debe ser positivo, y lo es al grado que en 2005 fue suficiente como para cubrir el 74% del déficit comercial en el comercio no relacionado con la maquila. La magnitud del déficit comercial “no maquilador” pone de manifiesto que la economía mexicana sigue siendo estructuralmente incapaz de funcionar sin un desequilibrio externo considerable, como ya sucedía en los viejos tiempos del proteccionismo.¹⁴ Pareciera que no se le confiere importancia al dato de que cada dólar exportado por la maquila

¹³ En 1990 era de 11.1%. Fuente: vi Informe de Gobierno.

¹⁴ En 2000 el déficit comercial fue de 8 337.1 mmd y de 7 586.6 mmd en 2005, resultado de un aumento de 22% en el saldo favorable de la maquila (de 17 758.6 mmd a 21 722.5 en el período) frente a un incremento de 12% en el saldo desfavorable en el comercio desvinculado de las maquiladoras (de 26 098.7 mmd a 29 309.1). El primer semestre de 2006 registra un saldo favorable de 541.6 mmd (11 669.9 mmd de superávit en maquiladoras y un saldo desfavorable de 11 127.3 mmd en el segmento no maquilador). Fuente: INEGI. El 10 de octubre, la Secretaría de Hacienda notificó de un déficit comercial a agosto de 562 mmd.

le cuesta al país 78 centavos en compras al exterior, y que los insumos importados por la industria maquiladora, respecto del total de los insumos que utiliza, sin considerar mano de obra y otros gastos, no se hubiere movido del tradicional 96-97% prevaleciente desde el nacimiento de esta actividad hace cuarenta años.

Las exportaciones de manufacturas no provenientes de las maquiladoras han aumentado 17.3% durante el sexenio. A este aumento ha contribuido el de 14% en las ventas de bienes de la industria automovilística que representan 42.5% del total, y cuyo retraimiento obedece a pérdida de competitividad (más adelante se vuelve a este punto). También ha influido el programa de importaciones temporales para la exportación (PITEX) a cuyo amparo se realiza 29,9% de las exportaciones manufactureras. En conjunto, 85.4% de éstas dependen de los programas de maquila y PITEX.¹⁵ En resumen, si no se ha registrado una variación importante en la composición de las ventas al exterior, significa que no se ha cumplido con el objetivo trazado en el Plan Nacional de Desarrollo de diversificar las fuentes de exportación ni, como consecuencia, de apoyarse en ésta para contribuir con el desarrollo regional.

Los dos pilares

Además del incumplimiento del PND (lo que, por otra parte, no parece preocupar a nadie) lo anterior pone en evidencia, una vez más, que uno de los dos pilares sobre los que descansa la capacidad competitiva de la industria exportadora está constituido por la importación de partes y componentes. El otro es el bajo nivel de los salarios. Es claro que esos pilares ni son ni han sido un sustento sólido para mejorar la competitividad y que no pueden, ni deben, ser permanentes. Sobre el particular, bien vale la pena un comentario.

La mejor prueba de que ambos pilares son insostenibles es que México ha perdido competitividad en el mundo global. En un reciente seminario sobre el tema quedó de manifiesto que México ha perdido espacios en el mercado estadounidense¹⁶ (al que se dirige 85% de las exportaciones y que sirve de indicador general porque es el mercado más apetecido y competido del mundo en razón de su magnitud). El lugar común al uso suele señalar a China como el “responsable” del desplazamiento mexicano, pero en el estudio-presentación del seminario queda demostrado que también se ha perdido competitividad ante lo que llama una “canasta” de 16 países

¹⁵ Secretaría de Economía. Sistema integrado de información sobre comercio exterior (SIICE)

¹⁶ Seminario “México 2006-2012: Agenda para promover la competitividad del país”, Banco de México, 8 de marzo de 2006. Puede ser discutible el diagnóstico del Banco en lo relativo a las causas a las que atribuye la pérdida de competitividad, pero ello no elimina la validez de los datos duros que aporta.

entre los que está China, economías que tomadas como una unidad están ligeramente por encima de la propia China¹⁷ en materia de competitividad.

La estadística estadounidense revela que las importaciones no petroleras procedentes de México crecieron, entre 2001 y 2005, en 19%, en tanto que sus importaciones totales no petroleras lo hicieron en 32%. Expresado de otra forma, en cinco años México perdió más de un punto porcentual del mercado no petrolero de Estados Unidos. Este fenómeno no es nuevo; ya era claramente perceptible desde que Estados Unidos inició la fase de recuperación que siguió a la breve recesión de 2001¹⁸ y, repito, muestra la fragilidad de los pilares de la competitividad mexicana.

El primero de ellos, la importación de bienes intermedios, desvela la desintegración de las cadenas productivas. Ya no se trata de las tradicionales importaciones que Linder llamaba de “mantenimiento”, es decir, las necesarias para mantener sin crecer en funcionamiento la planta productiva instalada, sino que ahora, como se dijo, son determinantes en la exportación y en la satisfacción del consumo interno y dado que el crecimiento depende de las exportaciones, se concluye que las importaciones de “expansión”, esto es las que contribuyen a expandir la capacidad productiva de una economía, han asumido un papel secundario o, con mayor precisión, terciario. En efecto, hoy las importaciones de bienes de capital representan, sólo, 12% del total, frente a 14% de las importaciones de bienes de consumo y 74% de las de bienes intermedios. Éstos se destinan a la industria maquiladora (46%), a apoyar a las empresas que estén dentro de los programas PITEX (19%) y a incorporarse a bienes que se exportan o se consumen internamente (35%). En este punto son relevantes dos consideraciones. La primera, que la relación entre las importaciones de bienes intermedios y las exportaciones, sin vínculo ambas con la maquila o con PITEX, revela que en 2005 por cada dólar exportado se importaron partes por valor de 2.25 dólares. La segunda se refiere a la disminución relativa de la participación de estas importaciones en las exportaciones de las empresas PITEX, que ha descendido del 26.5% en 2000 al 19 en 2005 (19,7 en el primer trimestre de 2006),¹⁹ y que la relación de 1 a 2.25 entre importaciones de bienes intermedios y exportaciones desvinculadas de los dos programas aludidos (maquila y PITEX) hubiere sido inferior a la registrada en 2000 de 3.67 dólares de importación por cada dólar de exportación. Ello obedece a un fenómeno al que no se le ha prestado la atención que merece y que debiera ser objeto de una investigación más detallada²⁰ y que consiste en el intenso proceso de

¹⁷ La “canasta” de economías la integran China, Hungría, Corea, Turquía, Filipinas, Tailandia, Polonia, Malasia, Hong Kong, Rumania, Portugal, República Checa, Austria, Indonesia, Singapur y Taiwán.

¹⁸ Antonio Gazol Sánchez. Sobre el estancamiento de las exportaciones mexicanas. Economía Informa, No. 313, diciembre 2002-enero 2003.

¹⁹ Secretaría de Economía. SIICE.

²⁰ He iniciado una investigación sobre el tema, pero el nivel de detalle exigido y la limitación de los medios disponibles no han permitido avanzar con la rapidez deseada.

relocalización de las fuentes de suministro de insumos que acompaña, a su vez, al proceso de deslocalización de la industria estadounidense y su ubicación en territorios distintos del suyo. El primer indicio de ello se encuentra en la información sobre el origen de las importaciones: en 2000, 73.3% provenía de Estados Unidos; en 2005, la proporción había disminuido a 53.6%; ¡casi 20 puntos porcentuales de diferencia en un período breve de sólo cinco años!. Son los mismos puntos que ha ganado la participación china dentro de la proveeduría mexicana (entre 2000 y 2005 ha pasado de 16.3 a 36.2%).²¹ La hipótesis es que se trata de los mismos proveedores, aunque localizados en un lugar diferente. El segundo indicio se encuentra en la celeridad con la que la Comisión de Comercio del TLCAN²² ha modificado, hasta en tres ocasiones, el Anexo 401 del Tratado (Reglas de Origen) a fin de “flexibilizar” su aplicación y propiciar que bienes terminados en cualquiera de los tres países pero con el mayor concurso de partes de procedencia extrazonal, puedan calificar como originarios de la región y hacerse acreedores a las preferencias arancelarias correspondientes. Nada de esto contribuye al fortalecimiento de las cadenas productivas internas y a la integración de la industria nacional con los programas de exportación como pregonaba el Plan Nacional de Desarrollo.

El segundo pilar de la supuesta competitividad mexicana es el de los bajos salarios. La información contenida en la página del Banco de México ayuda a corroborarlo con unos cuantos datos elementales:

- a) El índice de remuneraciones medias reales en la industria manufacturera no maquiladora que en 2000 se situaba en 121.0, en junio de 2006 era de 98.4. Evidentemente que no se puede esgrimir como argumento de apoyo un descenso en la productividad, puesto que en el mismo período ésta pasó de un nivel de 130.6 a otro de 180.0, casi 50 puntos porcentuales de incremento. Si se considera que 1993 es igual a 100, significa que las remuneraciones medias reales en la industria manufacturera actualmente son inferiores a las percibidas hace 13 años, y eso no ha impedido el descenso en la participación de México en el mercado estadounidense.
- b) A precios constantes de 1994, los salarios reales en la industria maquiladora crecieron 12.3% entre 2000 y junio de 2006, pero el índice del costo unitario de la mano de obra en este tipo de industria disminuyó de 123.14 en 2000 a 118.75 en 2006 (1993=100), no obstante que el índice de productividad media por persona ocupada en la maquila aumentó de 92.5 a 107.7.

²¹ INEGI.

²² Grupo integrado por los ministros o secretarios de comercio (o similares) de los tres países del TLCAN encargado de vigilar y administrar el funcionamiento de la zona trilateral de libre comercio.

En materia de empleo, también se dejó a deber en relación con lo previsto en el PND. Los puestos de trabajo creados durante la administración no han sido mejor remunerados y su crecimiento constituye, sin duda, uno de sus grandes pasivos.

Datos contenidos en el Anexo al VI Informe Presidencial señalan durante el primer trimestre de 2000 había 24.8 millones de trabajadores, de los que 10.8 (43.5%) no estaban amparados por un contrato; seis años después, en el primer trimestre de 2006, el número de trabajadores había aumentado a 27.5 millones, pero los que lo hacían sin contrato sumaron 13.4 millones (48.7%). Es evidente el crecimiento de la informalidad y del trabajo precario. Lo que, por otra parte, induce a un deterioro de la productividad del conjunto de la economía que en nada contribuye a mejorar las condiciones de competitividad de las exportaciones mexicanas.

El número de afiliados al IMSS apenas si ha aumentado en 21 800 personas al cabo de los seis años transcurridos (mayo de 2000 respecto de mayo de 2006), pero el número de afiliados permanentes se ha reducido en más de 300 000 (de 518.1 mil en 2000 a 206.8 mil en 2006).

La misma fuente revela que al término del primer trimestre de 2000 laboraban 7.942 millones de trabajadores en actividades industriales, de los cuales 5.936 millones (74.7%) lo hacían en la industria de transformación, en tanto que al final del primer trimestre de 2006 el número de trabajadores industriales era de 7 976 millones: en seis años se generaron 34 200 empleos en la industria, menos de 6 000 por año, con la característica adicional de que los trabajadores en la industria de transformación pasaron a ser 5.235 millones, 701 mil menos que seis años antes (65.6%).

Finalmente, al término de mayo de 2000 se habían generado 114.7 mil puestos de trabajo en la industria maquiladora “de exportación”; esta cifra era de sólo 47.1 mil en mayo de 2006. lo que se explica, en parte, porque al cabo de la administración, descendió el monto de la inversión extranjera en industria maquiladora.²³

Las exportaciones, pues, no han contribuido a mejorar las condiciones de empleo en México, y es insostenible (en lo económico y en lo político) el argumento que sostiene que esas condiciones no han sido peores merced al comercio exterior.

No dispongo de espacio para abordar el vital aspecto de la diversificación geográfica de las exportaciones mexicanas. Basten dos apuntes y un comentario: uno, la concentración de las ventas en el mercado estadounidense ha descendido en términos proporcionales de 88.7% en 2000 a 86.7% en 2005; dos, la estadística estadounidense registra un valor de importaciones procedentes de México menor al registrado, por México, como exportaciones a ese mercado;²⁴ comentario, por

²³ De 2.9 mmd en 2000 descendió hasta 2.0 en 2003 y empezó a recuperarse a 2.8 mmd en 2005. A mayo de 2006 la IED en maquiladoras ascendía a 718 mmd. Fuente: VI Informe Presidencial.

²⁴ Ejemplo: el Departamento de Comercio de Estados Unidos reporta para 2005 importaciones mexicanas por valor de 170.2 mmd, y, para el mismo año, INEGI registra 185.4 mmd de exportaciones a aquel país.

definición, las ventas de la industria maquiladora se dirigen a Estados Unidos, pero todavía queda 55% sobre el que cabría esperar que se satisficiera en mayor medida lo planteado en el PND.

Nota final

Una conclusión en las cinco líneas que me quedan: durante el “gobierno del cambio” no cambió la política comercial y, consecuentemente, no cambió, tampoco, el papel desempeñado por el comercio exterior en la economía mexicana y no hubo cambio alguno en las tendencias, inconvenientes, que este sector registra desde hace veinte años. Tampoco cambió en aquello de no tomar demasiado en serio el respectivo Plan Nacional de Desarrollo ■