

LA POLÍTICA PROTECCIONISTA MEXICANA. UN ANÁLISIS PARA 1960-1970

RUTH RAMA y
ROBERT BRUCE WALLACE *

Universidad Nacional Autónoma de México

I. INTRODUCCIÓN

-EN UN ESFUERZO por divulgar los resultados preliminares de la investigación sobre "El proteccionismo en México y su influencia en la distribución intersectorial e interregional del ingreso",¹ se publicaron dos artículos, uno titulado "La protección nominal en México y su medición para 1970" [1] y otro "La protección efectiva en México en 1970" [2]. Sin embargo, en vista de que estos dos artículos, además del análisis de los resultados contienen una descripción detallada de la metodología para los cálculos de la protección nominal y efectiva, se consideró útil escribir un artículo adicional con el objeto de alcanzar un público de economistas más amplio y no necesariamente de especialistas en temas de protección. Sin embargo, para poder analizar la política proteccionista mexicana y su relación con ciertos aspectos de la economía de este país, se consideró indispensable explicar los conceptos de protección nominal y efectiva mediante ejemplos empíricos simplificados.

La medición de la protección se realizó mediante comparaciones de precios internos y externos, lo que pareció más correcto en el caso de México que la simple evaluación de la protección arancelaria, dado que las medidas de política comercial del país incluyen, además de las tarifas a la importación de ciertos bienes, otras medidas también susceptibles de aportar modificaciones al precio interno, tales como los permisos de importación, exenciones fiscales, impuestos a la exportación, subsidios, etcétera.

* Expresamos nuestro agradecimiento al Dr. Adriaan Ten Kate del Centro de Planificación del Desarrollo, Universidad Erasmo de Rotterdam, cuyo sobresaliente trabajo durante dos años en la Facultad de Economía, UNAM, de hecho hizo posible e inspiró este artículo. Desde luego, los autores aceptamos la responsabilidad exclusiva por las posibles deficiencias en que pudiéramos incurrir al realizar esta publicación.

¹ Esta investigación forma parte de un proyecto de cooperación entre la División de Estudios Superiores de la Facultad de Economía, UNAM y El Centro de Planificación del Desarrollo de la Universidad Erasmo, Rotterdam.

Para realizar la comparación se seleccionaron 800 productos entre un total de 7 000 de las cuentas de producción de la Secretaría de Industria y Comercio y otras fuentes adicionales correspondientes a 1970. Esta muestra se refiere a la producción internacionalmente comerciable de las ramas 1 a 35 de la matriz de insumo-producto de México. Vale decir, que se han excluido las ramas 36 y 45, productoras fundamentalmente de bienes y servicios no comerciables a nivel internacional, así como pequeñas fracciones de la producción de las primeras treinta y cinco ramas, que no son susceptibles de transacciones con el exterior. Los productos escogidos representan el 60% de la producción comerciable de esas primeras treinta y cinco ramas.

En cuanto a las fuentes externas, se acudió a los datos de comercio exterior de los Estados Unidos, México y el Japón, además de otras fuentes suplementarias utilizadas para depurar la información obtenida.

Al realizar los cálculos de protección efectiva, fue necesario efectuar la actualización, de 1960 a 1970, de la matriz de insumo-producto de México [3].

II. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE TASAS DE PROTECCIÓN NOMINAL Y EFECTIVA, 1970

Antes de iniciar el análisis de los datos de protección efectiva, se señalan algunos de los resultados esperados con el uso de métodos diferentes de revaluación. En el cuadro 1, se puede observar que existen pocas diferencias entre los resultados de protección efectiva sin el ajuste del tipo de cambio al comparar los obtenidos con los métodos Balassa I y Balassa II, rama por rama.² Pero aun estas pequeñas diferencias desaparecen casi por completo cuando se ajusta el tipo de cambio de la moneda en un 15.2%.³ Por otro lado, antes del ajuste, la media ponderada

² El método de Balassa I supone que los precios de los no comerciables no varían con la supresión de la política proteccionista, mientras el Balassa II supone que los precios de los no comerciables sufren cambios proporcionales a los precios de sus insumos. En la práctica, existe muy poca diferencia entre los resultados obtenidos por ambos métodos, en especial cuando al efectuarse la hipótesis de la supresión de la política proteccionista, se calcula el ajuste del tipo de cambio para eliminar la sobrevaluación de la moneda nacional.

³ Esta cifra se obtiene mediante la ecuación:

$$Q = \frac{\sum_{j=1}^{n \text{ ramas}} DFD \text{ comerciables } j + MDF + IMDF}{\sum_{j=1}^{n \text{ ramas}} \left(\frac{DFD \text{ comerciables } j}{1 + W_j} \right) + MDF} - 1$$

donde *DFD* comerciables *j* es el valor de la demanda final doméstica de la *j*-ésima rama productora de comerciables; *MDF* el valor de las importaciones destinadas a la demanda final; *IMDF* los impuestos a esa importación y *W_j* la tasa nominal del tipo de cambio sin ajuste.

Cuadro 1

PROTECCIÓN NOMINAL Y PROTECCIÓN EFECTIVA, MEDIDA U ,^a 1970
(Porcientos)

Ramas	Nominal y efectiva sin ajuste (Q=0.0%)				Nominal y efectiva neta (Q=15.2%)			
	Balassa I		Balassa II		Balassa I		Balassa II	
	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
1	2.3	0.7	2.3	0.6	-11.2	-15.3	-11.2	-15.3
2	-0.2	-4.5	-0.2	-4.5	-13.4	-21.6	-13.4	-21.6
3	0.6	0.4	0.6	0.4	-12.7	-16.2	-12.7	-16.2
4	-12.2	-29.8	-12.2	-30.0	-23.8	-52.7	-23.8	-52.7
5	-9.6	-15.1	-9.6	-15.2	-21.5	-34.7	-21.5	-34.7
6	-6.7	-11.9	-6.7	-12.0	-19.0	-31.2	-19.0	-31.3
7	5.6	5.1	5.6	5.1	-8.4	-10.3	-8.4	-10.3
8	12.0	21.6	12.0	21.4	-2.8	4.3	-2.8	4.3
9	17.6	30.6	17.6	30.4	2.1	15.3	2.1	15.3
10	9.2	20.5	9.2	20.1	-5.2	-0.1	-5.2	-0.1
11	4.4	1.9	4.4	1.6	-9.4	-19.4	-9.4	-19.4
12	0.0	-3.7	0.0	-3.8	-13.2	-21.8	-13.2	-21.9
13	30.2	30.9	30.2	30.7	13.0	17.4	13.0	17.4
14	2.2	-1.9	2.2	-2.2	-11.3	-22.3	-11.3	-22.3
15	29.8	28.5	29.8	28.4	12.6	15.4	12.6	15.4
16	7.7	11.0	7.7	10.9	-6.5	-6.2	-6.5	-6.2
17	13.6	18.1	13.6	17.6	-1.4	-2.5	-1.4	-2.5
18	11.1	11.0	11.1	10.9	-3.6	-5.3	-3.6	-5.3
19	14.2	19.5	14.2	19.3	-0.9	0.1	-0.9	0.1
20	14.5	12.9	14.5	12.7	-0.6	-4.8	-0.6	-4.8
21	22.0	38.3	22.0	38.0	5.9	22.9	5.9	22.9
22	43.6	72.0	43.6	71.6	24.6	60.8	24.6	60.8
23	34.4	92.2	34.4	91.1	16.6	71.4	16.6	71.3
24	17.0	28.1	17.0	27.6	1.5	6.8	1.5	6.8
25	52.1	70.0	52.1	69.6	32.0	58.0	32.0	58.0
26	45.7	48.4	45.7	48.2	26.4	36.1	26.4	36.1
27	22.8	49.8	22.8	49.3	6.6	32.8	6.6	32.8
28	5.5	5.4	5.5	5.2	-8.4	-12.9	-8.4	-12.9
29	8.9	19.0	8.9	18.6	-5.5	0.5	-5.5	0.5
30	23.5	31.5	23.5	31.3	7.2	17.5	7.2	17.5
31	40.7	40.2	40.7	40.0	22.1	29.3	22.1	29.3
32	43.3	46.8	43.3	46.7	24.4	36.2	24.4	36.2
33	44.8	47.5	44.8	47.4	25.7	37.1	25.7	37.1
34	30.6	53.1	30.6	52.7	13.3	40.1	13.3	40.1
35	29.3	36.6	29.3	36.4	12.2	24.4	12.2	24.3
IMPOME ^{b/}	13.3	0.0	13.3	0.0	-1.7	0.0	-1.7	0.0
Media de comercio								
bles	15.2	0.0	15.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
36	0.0	-8.2	4.2	0.0	0.0	2.3	-1.1	0.0
37	0.0	-1.9	1.6	0.0	0.0	0.3	-0.2	0.0
38	0.0	-1.7	1.3	0.0	0.0	0.8	-0.4	0.0
39	0.0	-4.1	2.7	0.0	0.0	1.9	-1.1	0.0
40	0.0	-0.3	0.3	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.0
41	0.0	-0.4	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
42	0.0	-1.8	1.6	0.0	0.0	-0.9	0.8	0.0
43	0.0	-0.4	0.6	0.0	0.0	-0.2	0.3	0.0
44	0.0	-0.8	0.8	0.0	0.0	0.1	-0.1	0.0
45	0.0	-1.5	1.4	0.0	0.0	-0.3	0.3	0.0
FISMON ^{c/}	0.0	70.5	0.0	70.2	0.0	8.0	0.0	8.0
Protección efectiva total (media)	0.0	6.1	0.0	7.0	0.0	0.0	0.0	-0.1

$$a U = \frac{VA_{\text{real}} - VA_{\text{mundial}}}{VA_{\text{real}}}$$

^b IMPOME = Importación de mercancías.

^c FISMON = medida U del efecto fiscal-monetario.

de las tasas nominales de las ramas productoras de comerciables, más la importación de mercancías destinadas a la demanda final (IMPOME) resulta de 15.2%, donde la ponderación de cada rama corresponde a su demanda final doméstica a precios exteriores y la de IMPOME es la importación para la demanda final.⁴

Desde luego, esta protección nominal media de 15.2%, coincide precisamente con la modificación porcentual en la paridad requerida para mantener constante el poder adquisitivo del peso. Conviene agregar que esta media ponderada de la tasa nominal no corresponde al 13.1% registrado en el cuadro 6 para las 35 ramas. La discrepancia resulta no sólo debido al factor IMPOME sino principalmente porque las ponderaciones utilizadas fueron diferentes. El resultado de 13.1% se obtuvo al ponderar cada tasa nominal con el correspondiente valor bruto de la producción (VBP) a precios exteriores.⁵ Por último, al devaluar la moneda en 15.2%, se puede comprobar que no sólo la tasa nominal neta ponderada resulta igual a cero, sino también las tasas efectivas netas de las 45 ramas ponderadas con sus respectivos valores agregados reales, siempre y cuando se sume el 8% correspondiente al efecto fiscal monetario de la protección (U_{FMP}) ponderado con la recaudación arancelaria. La media ponderada de las tasas efectivas netas con el supuesto de Balassa II es de -0.1%, lo cual refleja el hecho de que $Q = 15.2\%$ es ligeramente diferente al valor que se necesitaría para que U_{tot} fuera igual precisamente a cero con este método de Balassa.

Por último, conviene repetir que tanto la tasa de protección nominal como la de protección efectiva para una actividad o producto cualquiera, carecen de interpretación precisa cuando se pretende un análisis aislado. Tienen significado al comparar los niveles de protección de una actividad con las demás.

⁴ La fórmula de la tasa nominal ponderada es:

$$\frac{\sum_{j=1}^n \frac{DFD_j}{1+W_j} W_j}{\sum_{j=1}^n \frac{DFD_j}{1+W_j}}$$

⁵ Tasa nominal ponderada = $j \frac{VBP_j}{\sum_{j=1}^n \frac{VBP_j}{1+W_j}} = 13.1\%$

en donde VBP = valor bruto de la producción.

Cuadro 2

PROTECCIÓN NOMINAL Y PROTECCIÓN EFECTIVA, 1970.
 VARIANTE DE BALASSA I^a
 (Porcientos)

Ramaz	Nominal y efectiva sin ajuste (Q=0.0%)		Nominal y efectiva neta (Q=15.3%)	
	Nominal	Efectiva (medida U)	Nominal	Efectiva (medida U)
1	2.1	0.7	-10.5	-14.3
2	-0.1	-4.2	-10.0	-14.8
3	0.6	0.4	-12.7	-16.3
4	-12.2	-28.7	-23.9	-52.8
5	-8.9	-13.8	-20.3	-32.1
6	-6.5	-11.2	-18.5	-30.3
7	3.2	2.6	-5.2	-5.9
8	11.5	21.0	-2.8	1.5
9	7.0	11.2	0.9	11.6
10	9.0	20.8	-5.2	-0.9
11	4.3	2.1	-9.2	-19.0
12	0.0	-3.5	-12.7	-21.0
13	25.9	27.1	11.3	15.2
14	1.8	-1.9	-9.6	-18.2
15	26.0	25.5	11.2	13.8
16	7.1	10.5	-6.2	-5.3
17	13.2	18.9	-1.4	-2.5
18	7.8	6.9	-2.7	-3.8
19	13.7	19.1	-0.9	-0.7
20	13.4	11.9	-0.6	-4.6
21	20.5	36.3	5.5	21.4
22	41.2	69.4	23.4	58.2
23	31.8	87.0	15.5	66.3
24	16.8	28.8	1.5	5.6
25	49.1	67.4	30.3	55.7
26	44.1	47.3	25.5	35.1
27	21.8	48.5	6.3	30.9
28	5.3	5.7	-8.3	-12.9
29	8.5	18.5	-5.3	-0.5
30	21.2	28.8	6.5	16.1
31	30.9	32.2	17.3	24.1
32	35.8	40.4	20.5	31.6
33	12.5	11.0	7.9	12.7
34	28.9	50.5	12.6	38.5
35	26.6	34.7	11.2	22.8
IMPOME ^{b/}	13.3	0.0	-1.7	0.0
Media de comercia bles	15.3	0.0	0.0	0.0
36	0.0	-7.5	0.0	2.5
37	0.0	-1.5	0.0	0.1
38	0.0	-1.4	0.0	0.8
39	0.0	-3.3	0.0	1.2
40	0.0	-0.2	0.0	-0.1
41	0.0	-0.3	0.0	0.0
42	0.0	-1.4	0.0	-0.6
43	0.0	-0.3	0.0	-0.1
44	0.0	-0.7	0.0	0.1
45	0.0	-1.4	0.0	-0.4
FISMON ^{c/}	0.0	73.5	0.0	5.9
Protección efectiva total (me- dia)	0.0	5.3	0.0	0.0

$$VA_{\text{real}} - VA_{\text{mundial}}$$

$$a U = \frac{VA_{\text{real}} - VA_{\text{mundial}}}{VA_{\text{real}}}$$

b IMPOME = Importación de mercancías.

c FISMON = medida U del efecto fiscal-monetario. Véase el texto.

Para el análisis de protección en 1970, se utilizan las cifras del cuadro 2, los resultados de la variante de Balassa I, por considerarla más precisa en cuanto a aproximación a la realidad. Se verá que tanto para la protección nominal como para la efectiva, con y sin ajuste del tipo de cambio, las tasas sufrieron pequeñas modificaciones en comparación con las tasas calculadas con los métodos I y II de Balassa. La diferencia, desde luego, refleja la proporción de los no comerciables en las ramas productoras de comerciables. Por ejemplo, en la rama 33, "construcción y reparación de equipo y material de transporte", esta proporción es del 64.1% del valor total de la producción. Por otra parte, de nuevo se observa que, con el método de devaluación descrito, las medias ponderadas de las tasas nominales y efectivas, resultan iguales a cero.

Por lo que se refiere a los niveles de protección, se observa en el cuadro 2 (medida *U*) que las primeras seis ramas del sector primario resultan con tasas efectivas netas negativas, lo cual significa una tasa media ponderada negativa para el sector agregado en su conjunto.⁶

Por otro lado la razón por la cual la protección efectiva neta del sector primario (1-6) resulta negativa, se deduce de la columna de la protección nominal neta (en el mismo cuadro 2). En cada rama del sector primario, la tasa nominal neta es negativa y, además, las tasas equivalentes que corresponden a insumos provenientes de los otros dos sectores agregados, o son positivas o negativas, pero menos negativas que las tasas nominales del mismo sector primario. En otras palabras, sus insumos están más protegidos o menos desprotegidos.

En cuanto al sector secundario tradicional (ramas 7 a 19) resulta interesante que de trece ramas, nueve registren tasas negativas de protección efectiva, pero que, a pesar de esto, las cuatro ramas restantes: "carne y productos lácteos" (8); "molienda de trigo..." (9); "textiles de fibras blandas" (13) y "calzado, prendas de vestir, tejidos de punto..." (15), registren una participación en el valor agregado como para que el sector secundario tradicional tuviera una tasa efectiva neta media de 1.6%. Sin embargo, es evidente que debido a la heterogeneidad de los signos asociados con las ramas de este sector, no se puede deducir mucho del significado de su tasa ponderada.

Los resultados anteriores de la protección efectiva neta para el sector primario (-16.9%) y el secundario tradicional (1.6%), junto con la tasa de 18.8% registrada para las ramas 20-35 pertenecientes al sector llamado moderno, reflejan, en términos relativos, precisamente lo esperado: mayor protección en las ramas relativamente de nueva creación, frente a las ramas secundarias tradicionales como las agropecuarias y mineras.

⁶ Véase el cuadro 3, donde se dividieron las primeras 35 ramas en: sector primario (1-6); sector secundario tradicional (7-19); sector secundario moderno (20-35) y, las restantes en productoras de no comerciables (36-45).

III. TRANSFERENCIAS INTERSECTORIALES DEL INGRESO, 1970

En seguida se presentan estimaciones sobre los efectos relativos de la política proteccionista sobre la distribución intersectorial del ingreso conforme a la variante de Balassa I; tanto al nivel de sectores agregados (véase el cuadro 3) como de ramas (véase el cuadro 4). Para tal fin se ha estimado, en términos de flujos monetarios, la transferencia de valor agregado (VA) resultante de la diferencia entre el VA real de 1970 y el VA mundial, obtenido este último mediante la revaluación de la matriz de insumo-producto de 1970 con las tasas nominales, por un lado, y con el ajuste del tipo de cambio, por otro. Es decir, la diferencia es la que resulta entre el VA real y el VA a precios mundiales, convertidos a moneda nacional y modificado el tipo de cambio de tal manera que el poder adquisitivo del VA y su monto total en la economía no se modifiquen. Es de esta manera que la transferencia neta para la economía es igual a cero.

En el cuadro 3, se puede ver en la columna 2 que la transferencia neta de valor agregado del sector primario principalmente al sector mo-

Cuadro 3

TRANSFERENCIA DE VALOR AGREGADO DEBIDO A LA POLÍTICA ARANCELARIA Y LOS CONTROLES DIRECTOS (DISTRIBUCIÓN INTERSECTORIAL DEL INGRESO), 1970
(Millones de pesos corrientes)

Ramas	Valor agregado real (1)	Variante Balassa I ^a /	
		Transferencia de valor agregado ^b (2)	Protección efectiva neta o ponderada (medida U) (2)/(1) %
Comerciables			
<u>Tradicionales</u>			
Sector primario (1-6)	53 066	-8 942	-16.9
Sector secundario (7-19)	69 416	1 141	1.6
<u>Modernas (20-35)</u>	38 533	7 263	18.8
No comerciables (36-45)	232 225	361	0.2
FISHOR ^c	4 091	241	5.9
Corrección por redondeo	-	-64	-
Total (1-45)	397 331	-	-

^a En la variante Balassa I, se consideran a los no comerciables de las ramas productoras de comerciables dentro de las ramas productoras de comerciables (1-35), en tanto que en Balassa I (original) estos no comerciables se trataron como si fueran comerciables.

^b Transferencia de valor agregado = $VA_{real} - VA_{mundial}$.

^c Efecto fiscal-monetario de la protección a precios corrientes (véase el texto).

Cuadro 4

TRANSFERENCIA DEL VALOR AGREGADO DEBIDO A LA POLÍTICA ARANCELARIA Y LOS CONTROLES DIRECTOS (DISTRIBUCIÓN INTERSECTORIAL DEL INGRESO), 1970
(Millones de pesos corrientes)

Ramas	(1) Valor agregado real	Variante de Balassa I	
		(2) Transferencia del valor agregado a/	(3) Protección efectiva neta (medida U) (2)/(1) %
1. Agricultura	29 726	-4 265	-14.3
2. Ganadería	15 071	-2 229	-14.8
3. Silvicultura	1 963	- 320	-16.3
4. Pesca	675	- 357	-52.8
5. Minería metálica	3 556	-1 142	-32.1
6. Minería no metálica	2 075	- 629	-30.3
7. Petróleo y petroquímica básica	13 270	- 783	- 5.9
8. Carne, leche y productos lácteos	3 321	50	1.5
9. Molienda de trigo y nixtamal, pan, etc.	5 266	610	11.6
10. Otros productos alimenticios	9 428	- 82	- 0.9
11. Elaboración de bebidas	5 026	- 955	-19.0
12. Manufacturas de productos de tabaco	2 073	- 435	-21.0
13. Textiles de fibras blandas	9 038	1 378	15.2
14. Otras industrias textiles	709	- 129	-18.2
15. Calzado, prendas de vestir, etc.	12 750	1 765	13.8
16. Industria maderera	1 770	- 94	- 5.3
17. Papel y productos de papel	2 380	- 60	- 2.5
18. Imprenta, editoriales e industrias conexas	3 004	- 115	- 3.8
19. Cuero y productos de cuero	1 381	- 9	- 0.7
20. Productos de hule	1 379	- 63	- 4.6
21. Productos químicos básicos	1 351	290	21.4
22. Fibras sintéticas, resinas y plásticos	868	517	58.2
23. Abonos, fertilizantes e insecticidas	352	234	66.3
24. Jabones y detergentes	710	40	5.6
25. Farmacéuticos y medicinas	2 046	1 140	55.7
26. Cosméticos	1 448	508	35.1
27. Otras industrias químicas	880	272	30.9
28. Productos minerales no metálicos	4 825	- 621	-12.9
29. Industrias metálicas básicas	5 120	- 23	- 0.5
30. Productos metálicos	3 905	628	16.1
31. Maquinaria	2 917	702	24.1
32. Maquinaria y aparatos eléctricos	4 512	1 425	31.6
33. Equipo y material de transporte	2 465	312	12.7
34. Vehículos, automóviles y sus partes	3 783	1 457	38.5
35. Industrias manufactureras diversas	1 952	445	22.8
36. Construcción e instalaciones	21 401	525	2.5
37. Electricidad	6 181	7	0.1
38. Cinematografía y otros servicios	2 787	22	0.8
39. Transportes	8 450	98	1.2
40. Comunicaciones	2 622	- 1	- 0.1
41. Comercio	120 034	- 15	0.0
42. Alquiler de inmuebles	30 115	- 194	- 0.6
43. Restaurantes y hoteles	10 543	- 15	- 0.1
44. Crédito, seguros, finanzas	8 716	9	0.1
45. Otros servicios	21 376	- 75	- 0.4
FISMON	4 091	241	5.9
Redondeo	-	- 64	-
Total	397 331	-	-

a Transferencia = $VA_{\text{real}} - VA_{\text{mundial}}$ a precios corrientes.

dermo resulta sumamente alta (8 942 millones de pesos).⁷ Esto confirma lo que se asienta en la parte dedicada a la comparación de tasas

⁷ Esta suma representa el costo hipotético para el sector primario en términos de valor agregado, debido a la política proteccionista vigente en 1970.

efectivas (no netas) de 1960 a 1970, ya que el sector primario ha tenido que pagar una parte en extremo desproporcionada del costo de la industrialización basada en la política arancelaria y controles directos.

Asimismo, el sector secundario tradicional (ramas 7-19) ha sido receptor de una transferencia neta de recursos (1 141 millones de pesos según nuestra estimación), aun cuando cabe agregar que esta suma esconde una realidad más compleja ya que algunas ramas han sufrido transferencias netas, en tanto otras gozaron de entradas netas de recursos. A título de ejemplo se puede mencionar la rama 7, "petróleo y productos petroquímicos básicos". Desde hace mucho tiempo, se ha dicho que esta rama (específicamente petróleo) ha subsidiado de manera principal a las industrias manufacturas en cuanto a insumos de energéticos se refiere. Nuestras estimaciones para 1970 muestran una salida neta de 783 millones de pesos de esta rama, debido a la estructura de la protección. Además de la salida neta correspondiente a la rama 7, nuestros cálculos indican otras ocho ramas del sector secundario tradicional que también sufrieron salidas netas de recursos. Sin embargo, debido principalmente a las ramas 9, 13 y 15 ("molienda de trigo", "textiles de fibras blandas y calzado"; "prendas de vestir y tejidos de punto", respectivamente), el sector en su conjunto registró una entrada neta de recursos.

En cuanto al sector que llamamos moderno (ramas 20-35), con la excepción de tres ramas para las cuales se calcularon salidas netas de recursos (20, 28 y 29 correspondientes a "productos de hule", "productos minerales no metálicos", e "industrias metálicas básicas", respectivamente), las otras trece ramas fueron las que se beneficiaban de recursos originados en los otros dos sectores, de manera preponderante en el sector primario. Tal como se anota en el cuadro 3, la suma neta de transferencias al sector moderno fue de 7 263 millones de pesos de 1970.

Conviene agregar que la suma reducida de 361 millones de pesos transferidos al sector de los no comerciables (ramas 36-45) representa en términos empíricos el supuesto subyacente del método Balassa I respecto al trato dado a estos no-comerciables.

Por último, el efecto fiscal-monetario de la protección (FISMON) y la pequeña corrección debida al redondeo en los cálculos, permiten, junto con los tres sectores ya mencionados, llegar a un flujo neto de cero para toda la economía.

IV. COMPARACIÓN DE TASAS DE PROTECCIÓN EFECTIVA NO NETA (MEDIDA Z), 1960 Y 1970.⁸

Para fines de comparación, se presentan las tasas efectivas no netas de 1960 y 1970, las que se calcularon mediante el supuesto de Balassa II

⁸ Ya que G. Bueno [4] presentó sus cálculos de acuerdo con la medida Z, era preciso calcular la Z ponderada por rama, correspondiente a 1970:

para el trato de los no comerciables. Además, los no comerciables dentro de las ramas productoras de comerciables (1-35), se manejan como si fueran comerciables.

Por último conviene advertir que las dificultades metodológicas y estadísticas inherentes a las tasas comparativas implican que éstas no deben de aceptarse como indicadores exactos; son las tendencias generales las que tienen mayor aceptabilidad analítica.⁹

Para facilitar la comprensión de los resultados, se presentan primero las tasas efectivas, ponderadas según la clasificación de ramas tradicionales y modernas, junto con la protección nominal y se comparan después las tasas de protección efectivas y nominales pero ya por rama.

En primer lugar, se observa que la tasa efectiva sin ajuste del tipo de cambio, ponderada para las 45 ramas, ha subido ligeramente, de 5.0% a 6.7% entre los dos años. Sin embargo, estas dos cifras relativamente bajas significan poco en términos analíticos ya que en gran medida representan el gran peso de las ramas productoras de no comerciables, cuyas tasas efectivas de protección son iguales a cero debido al supuesto del método modificado de Balassa (II).

Por lo que se refiere a las ramas 1 a 35, productoras de comerciables, la comparación resulta de mayor interés.

Primero, el sector primario (ramas 1 a 6) ha sufrido un deterioro, ya que en términos relativos aparece con una protección menor en 1970 (-2.7%) que en 1960 (2.7%). Este deterioro relativo en la posición del sector primario no sorprende al observar que su protección nominal también se redujo entre 1960 y 1970: de 5.7% a -0.4%, lo cual, frente a tasas nominales positivas para sus insumos, determina una protección efectiva negativa. Por otro lado, tanto el sector secundario tradicional (ramas 7 a 19) como el sector que llamamos moderno (20 a 35), registran cifras que indican con bastante claridad un mejoramiento en su posición relativa en 1970 con respecto a la de 1960. Por lo que se refiere al sector moderno este resultado tampoco sorprende ya que de 1960 a 1970, en términos medios disminuyó la protección nominal de los insumos que utiliza en tanto que su propia protección nominal subió.

$$\bar{Z} = \frac{\sum VA \text{ mundial}_i Z_i}{\sum VA \text{ mundial}_i} = \frac{\sum \frac{VA \text{ real}_i}{1 + Z_i} Z_i}{\sum \frac{VA \text{ real}_i}{1 + Z_i}}$$

Por otro lado, hubiera sido mejor comparar las tasas efectivas netas para los dos años. Sin embargo, G. Bueno utilizó un método para el ajuste del tipo de cambio basado en estimaciones de las elasticidades de oferta y demanda de importaciones y exportaciones, en tanto que el nuestro se basa en la demanda final doméstica.

⁹ En el apéndice del trabajo de Ten Kate [2] aparece una explicación exhaustiva del método y las dificultades de la comparación.

A primera vista parece incongruente que la tasa efectiva del sector secundario tradicional pudiera aumentar de 14.3% en 1960 a 21.9% en 1970, ya que su protección nominal se redujo de 17.7% a 13.7% entre los mismos años. Sin embargo, el grueso de los insumos de este sector proviene del sector primario donde para 1970 la tasa nominal resultó ligeramente negativa (-0.4%). Un aumento en la protección efectiva del sector secundario tradicional es explicable no sólo debido a que sus insumos principales tienen una tasa media nominal negativa, sino también a que la disminución de la tasa nominal del sector primario fue mayor en proporción que la de la protección nominal del mismo sector secundario tradicional. Parece que en términos medios el sector moderno, la fuente menor de los insumos proporcionados al sector secundario tradicional, no ha ejercido una influencia determinante en los cambios de la protección efectiva de éste, ya que, de hecho, la protección nominal del sector moderno permaneció casi igual entre los dos años, 24.2% en 1960 y 25.6% en 1970 (véase el cuadro 5).

Cuadro 5

COMPARACIÓN DE TASAS NOMINALES Y TASAS EFECTIVAS, SIN AJUSTE DEL TIPO DE CAMBIO, MEDIDA Z,^a BALASSA II
1960-1970

Ramaz	Número de ramas	1960		1970	
		Nominal %	Efectiva no neta (2) %	Nominal %	Efectiva no neta (2) %
Comerciables	1 a 35	15.1	12.9	13.1	18.4
Tradicionalz					
Sector primario	1 a 6	5.7	2.7	-0.4	-2.7
Sector secundario	7 a 19	17.7	14.3	13.7	21.9
Modernaz	20 a 35	24.2	44.6	25.6	56.9
No comerciablez^{b/}					
(Construcción y servicios)	36 a 45	-	-	-	-
Total	1 a 45	-	5.0	-	6.7

^a El valor de la producción no comerciable incorporado a las ramas productoras de comerciables se consideró comerciable.

^b La protección efectiva de los no comerciables es igual a cero debido al supuesto del método de Balassa II.

En síntesis, se puede afirmar que de 1960 a 1970 las políticas arancelaria y de permisos de importación y exportación han conducido a una mayor distorsión, primero, en la asignación de recursos y, segundo, en el "reparto del pastel". Desde luego, estos resultados son parciales en el análisis de la política económica ya que no consideran los efectos secundarios de la redistribución vía la política fiscal y monetaria. En otros términos, el deterioro relativo de la posición del sector primario de 1960 a 1970, como resultado de la política arancelaria y de controles directos,

se aísla del efecto que tiene por ejemplo el reparto del presupuesto federal, con destino, en parte, al mismo sector.

Al asociar las ramas del cuadro 6 con la agregación de ramas al nivel del sector del cuadro 5, se observa que la tasa efectiva calculada con el tipo de cambio vigente registra una baja de 1960 a 1970 en el sector primario (1 a 6). Desde luego, este resultado era de esperarse, ya que

Cuadro 6
PROTECCIÓN NOMINAL Y PROTECCIÓN EFECTIVA NO NETA POR RAMA,
1960 Y 1970
(Porcientos)

Rama ^{a/}	Protección nominal		Protección efectiva no neta (medida 2) b/	
	1960	1970	1960	1970
1	4.7	2.3	1.7	0.7
2	9.8	-0.2	6.2	-4.0
3	3.5	0.6	2.5	0.4
4	-	-12.2	-10.4	-23.1
5	3.5	-9.6	-0.9	-13.2
6	-4.2	-6.7	1.0	-10.7
7	6.0	5.6	-7.9	5.3
8	46.8	12.0	195.7	27.2
9	4.0	17.6	-23.2	43.7
10	20.9	9.2	16.7	25.2
11	28.2	4.4	45.4	1.6
12	30.9	-	58.4	-3.7
13	20.5	30.2	32.8	44.4
14	25.0	2.2	50.2	-2.1
15	24.8	29.8	38.6	39.6
16	16.3	7.7	35.0	12.2
17	35.1	13.6	95.4	21.3
18	13.3	11.1	8.6	12.2
19	20.1	14.2	28.0	23.9
20	32.5	14.5	52.9	14.5
21	23.1	22.0	48.5	61.3
22	21.7	43.6	17.2	252.3
23	8.9	34.4	10.9	1026.4
24	10.1	17.0	0.6	38.1
25	12.4	52.1	10.0	229.1
26	22.0	45.7	65.0	92.9
27	25.6	22.8	72.1	97.4
28	0.5	5.5	3.3	5.5
29	26.7	8.9	71.7	22.9
30	30.6	23.5	49.5	45.6
31	29.7	40.7	44.7	66.8
32	37.4	43.3	48.4	87.5
33	25.4	44.8	49.1	90.0
34	51.7	30.6	254.7	111.4
35	31.8	29.3	70.8	57.3
31 y 32	34.8	42.4	47.0	78.8
1-35	15.1	13.1	12.9	18.4
36	-	-	-	-
37	-	-	-	-
38	-	-	-	-
39	-	-	-	-
40	-	-	-	-
41	-	-	-	-
42	-	-	-	-
43	-	-	-	-
44	-	-	-	-
45	-	-	-	-
1-45	-	-	5.0	6.7

^a Se realizó una ponderación para obtener las tasas nominal y efectiva de las ramas 13, 15, 16, 28, 29, 32, 33, así como de 31 y 32 conjuntamente. Véanse [1] y [2].

^b Método Balassa II.

las tasas nominales para las mismas ramas también bajaron sin excepción en dicho período.

Es más, al comparar las direcciones de cambio en las tasas nominales de 1960 a 1970, rama por rama, con las de las tasas efectivas, estas direcciones coincidieron para casi todas las ramas. La rama 10, "otros productos alimenticios", se destaca por ser una excepción. Su tasa efectiva cambió de 16.7% a 25.2% entre los dos años, mientras que su tasa nominal se redujo. Sin embargo, puesto que una parte importante de los insumos de la rama 10 proviene de la agricultura, y la tasa nominal de esta última descendió de 1960 a 1970, es explicable que aumentara la tasa efectiva de la rama 10.

Además de la rama 10, en otras cuatro ramas las tasas efectivas subieron entre 1960 y 1970, en tanto que sus tasas nominales registraron una baja ligera (ramas 7, 18, 21 y 27). Sin excepción, la protección de sus insumos físicos de consumo intermedio más importantes también bajó, al parecer más que proporcionalmente, de modo que la protección efectiva se explica fácilmente.

No es nuestro deseo entrar en una descripción de cada cambio registrado en la tasa efectiva; sin embargo, conviene hacer una advertencia con respecto al uso de algunas tasas muy elevadas. Por ejemplo, en el caso de la rama 23, "fabricación y mezcla de abonos, fertilizantes e insecticidas", la tasa efectiva de 1 026.4% en 1970 al parecer subió desde alrededor de 10.9% en 1960.

De hecho, la protección concedida a esta rama aumentó de manera significativa, pero es importante señalar que cambios pequeños tanto en el valor agregado real como en el revaluado a precios exteriores determinan cambios demasiado grandes y sin proporción en la medida Z .¹⁰ En realidad, lo que tiene importancia es que la rama 23 resultó relativamente más protegida en 1970 que en 1960. Desde luego, es probable que la situación de la protección ha cambiado de manera significativa, aun inclusive antes de la devaluación del peso en fechas recientes. De hecho, el gobierno, frente al problema del déficit creciente en la cuenta corriente de la balanza de pagos, junto con la inflación internacional, aumentó el número de permisos requeridos para la importación y modificó las tarifas arancelarias de un número considerable de productos.

Por lo que se refiere a las ramas 7 a 19 —las llamadas ramas del sector secundario tradicional— en siete de ellas se redujeron sus tasas efectivas no netas de 1960 a 1970, o sea que el comportamiento de las tasas efectivas ha sido bastante heterogéneo para el sector en general. Sin embargo, ya que el grueso del valor agregado se generó en las ramas restan-

$$Z = \frac{VA \text{ real}}{VA \text{ mundial}} - 1$$

¹⁰ Inclusive, al tender el valor agregado (a precios internacionales) a cero, la tasa efectiva tiende a infinito, con cambios rápidos en Z a medida que el valor agregado mundial se reduce.

tes, cuyas tasas se elevaron, la tasa efectiva media ponderada para 1970 resultó más elevada en 1970 que en 1960.

Por último, en cuanto al sector moderno (ramas 20 a 35), 11 de las 16 ramas registraron tasas efectivas más altas en 1970 que en 1960. Este hecho se refleja con claridad en el notorio aumento de la tasa media ponderada entre los dos años.

V. UN ESBOZO DE LA RELACIÓN ENTRE LA PROTECCIÓN EFECTIVA NETA, VARIANTE DE BALASSA I (MEDIDA U) Y LA EFICIENCIA RELATIVA EN EL USO DE LOS INSUMOS INTERMEDIOS POR RAMA.¹¹

Para analizar la eventual asociación entre los niveles de protección y la eficacia de las ramas, se estimaron correlaciones entre las tasas de protección neta (medida U) variante Balassa I y un indicador de la eficiencia relativa en el uso de insumos intermedios.¹²

Las dos series de indicadores (la tasa efectiva neta y el indicador de eficiencia relativa para 1970), aparecen en el cuadro 7, junto con sus medias ponderadas para sectores agregados. Un índice de eficiencia menor que la media ponderada de todas las ramas (o de un sector si es que se compara con la media de un sector agregado) indica que su eficiencia ha mejorado relativamente más en comparación con la media o, en su caso, que ha empeorado relativamente menos en comparación con el deterioro de eficiencia general. Por el contrario, un índice de eficiencia mayor que la media indica, o que la eficiencia de la rama ha mejorado menos que la eficiencia media del conjunto de ramas o se ha deteriorado relativamente más que el nivel general. De hecho, sólo en los índices relativos no se puede distinguir entre el mejoramiento o deterioro en términos absolutos.

Sin embargo, en un trabajo de E. Hernández Laos, se tiene la impresión clara de que la productividad de la economía en su conjunto (medida con el uso de flujos de mano de obra y capital en términos monetarios), mejoró paulatinamente, al menos hasta 1967, último año de análisis del autor [8]. Si el comportamiento de la eficiencia en el uso de

¹¹ Para una explicación detallada del "efecto de eficiencia", consúltese a A. Ten Kate [3], y a Ma. Delfina Ramírez de Wallace [5], [6] y [7].

¹² El indicador se calcula mediante la ecuación:

$$e_j = \frac{\sum_i \bar{a}_{ij}/\bar{P}_j}{\sum_i a_{ij}^0/P_j^0}, \text{ donde } j = 1, \dots, n \text{ ramas}$$

\bar{a}_{ij}/\bar{P}_j = coeficiente de consumo intermedio para 1970 a precios constantes de 1960

a_{ij}^0/P_j^0 = el mismo concepto para el año base, 1960.

Cuadro 7

PROTECCIÓN EFECTIVA NETA Y EFICIENCIA RELATIVA EN EL USO
DE LOS INSUMOS INTERMEDIOS, 1970

Ramas	Variante Balassa I (Medida U)		Indicador de eficiencia relativa ^{a/}			
	U(%)	Ramas	Media	Eficiencia	Ramas	Media
1	-14.3			0.9987		
2	-14.8			1.1309		
3	-16.3			0.8936		
4	-52.8			1.1766		
5	-32.1			1.0925		
6	-30.3	1-6	-16.9	0.9935	1-6	1.0657
7	-5.9			0.7802		
8	1.5			0.9368		
9	11.6			0.9536		
10	-0.9			1.0588		
11	-19.0			0.9424		
12	-21.0			1.0607		
13	15.2			0.8141		
14	-18.2			1.0441		
15	13.8			0.7702		
16	-5.3			1.0526		
17	-2.5			0.9158		
18	-3.8			0.8163		
19	-0.7	7-19	1.6	0.8863	7-19	0.9154
20	-4.6			0.8421	1-19	0.9426
21	21.4			0.8359		
22	58.2			0.8774		
23	66.3			1.0810		
24	5.6			1.0025		
25	55.7			0.9547		
26	35.1			0.8795		
27	30.9			0.9776		
28	-12.9			0.9334		
29	-0.5			0.9310		
30	16.1			0.9589		
31	24.1			1.1094		
32	31.6			0.8832		
33	12.7			1.5393		
34	36.5	20-35	18.8	0.9929	20-35	0.9687
35	22.8	1-35	-0.4	1.1681	1-35	0.9515

^a Un indicador menor que la media significa que la eficiencia relativa de la rama en el uso de sus insumos intermedios ha mejorado más que la de la media de las ramas y, de hecho, ha superado los mejoramientos en la eficiencia de las ramas cuyas tasas son mayores.

los insumos sigue la misma pauta secular, también habrá una tendencia general al mejoramiento. Esto es así debido a que el indicador de eficiencia se mide por:

$$\frac{\sum \bar{a}_{ij}/\bar{P}_j}{\sum a_{ij}^0/P_i^0}$$

esto implica que en el año base los indicadores son iguales a la unidad. Por lo tanto, el sector primario, con 1.0657 como media habrá reducido su eficiencia. El sector secundario tradicional con 0.9154 gozó de una mejora en su eficiencia, en tanto que el sector moderno sufrió un deterioro (0.9687). Desde este punto de vista, al parecer las primeras 35 ra-

mas tuvieron una ligera mejoría media ya que el indicador es menor que la unidad en 1970, con 0.9519.

De nuevo, para la correlación por rangos de Spearman ($r_s = 0.20$), con las primeras 35 ramas productoras de comerciables, encontramos que estadísticamente no se pudo rechazar la hipótesis nula de ninguna correlación.

Sin embargo, al volver a correlacionar los indicadores de las primeras 19 ramas, o sea el sector primario (1 a 6) junto con el secundario tradicional (7 a 19), se encontró un coeficiente de correlación de 0.64, que con 99% de confianza permite rechazar la hipótesis nula.

El resultado es de gran interés y de hecho no esperado del todo, ya que al parecer indica que para estas 19 ramas de los sectores primario y secundario tradicional, a menor nivel de protección (o mayor protección negativa) menor es la eficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios. Expresamos la relación en términos negativos debido a que, en general, estas ramas registran tasas negativas de protección (15 de 19 ramas), algunas de las cuales indican un elevado nivel de "no-protección".

El hecho, en síntesis, es que al parecer para las ramas tradicionales de la economía existe una relación directa entre niveles de protección (o desprotección) y la eficiencia (o ineficiencia) relativa en el uso de los insumos intermedios.

Por otro lado, al utilizar los dos indicadores (protección y eficiencia) de las ramas 20 a 35 en el mismo tipo de correlación, resulta que no existe una correlación estadísticamente fidedigna ($r_s = -0.06$), lo cual permite concluir que con esta prueba no aparece una relación clara entre niveles de protección efectiva neta y la eficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios de estas ramas del sector moderno.

Sin embargo, los resultados de las medias ponderadas de las medidas U , por un lado, y los indicadores de eficiencia relativa, por otro (véase el cuadro 8) sugieren que una hipótesis adecuada con respecto a este sector moderno (ramas 20 a 35) sería: a mayor nivel de protección positiva, menor eficiencia.

La media ponderada de la eficiencia relativa de este sector (0.9687) es superior a la media ponderada calculada para las primeras 35 ramas (0.9519), lo cual indica que este sector es menos eficiente en el uso de sus insumos intermedios que la eficiencia media registrada para estas 35 ramas. Tal parece que cuando la protección efectiva de una rama resulta "demasiado" positiva en comparación con los otros sectores, su eficiencia tiende a ser menor. Por otro lado, cuando la ausencia de protección (protección negativa) es demasiado notoria, tal como sucede en el sector primario (media de -16.9%), la ineficiencia en el uso de los insumos intermedios también tiende a ser mayor que la media, 1.0657 frente a 0.9519 para todas las 35 ramas.

En el caso de la industria moderna, de creación reciente (ramas 20 a

Cuadro 8

NÚMERO DE RAMAS SEGÚN TASAS EFECTIVAS NETAS (U_i), TASAS NOMINALES (W_i) E INDICADOR DE EFICIENCIA RELATIVA

Tasas de protección ^{a/}	Indicador de eficiencia relativa ^{b/}		Número de ramas
	$e_i < 0.9519$ (Relativamente eficiente)	$e_i > 0.9519$ (Relativamente ineficiente)	
Efectivas netas (U)			
Ramas 1 a 35	16	19	35
$U_i \leq -0.4$	9	5 ^{d/}	14
$U_i > -0.4$	7	10 ^{d/}	17
Ramas 20 a 35	7	9	16
$U_i \leq -0.4$	3	6	9
$U_i > -0.4$	4	9	13
Nominales (W)			
Ramas 1 a 35	16	19	35
$W_i < 0$	1	4 ^{e/}	5
$0 \leq W_i \leq 13.1$	7	5	12
$W_i > 13.1$	9	10 ^{e/}	19
Ramas 20 a 35	7	9	16
$W_i < 0$	1	2	3
$0 \leq W_i \leq 13.1$	2	-	2
$W_i > 13.1$	5	9	14

a Media de las 35 ramas: $\bar{V} = -0.4\%$; $\bar{W} = 13.1\%$.

b Media de las 35 ramas: $\bar{e} = 0.9519$.

c 5 del sector primario.

d 9 del sector moderno.

e Todas del sector primario.

f 9 del sector moderno.

35) la ineficiencia podría deberse a mercados cautivos derivados de un mayor grado de monopolización u oligopolización.

En cambio, la ineficiencia relativa del sector primario podría explicarse por la transferencia de recursos de este sector altamente desprotegido hacia los otros dos sectores agregados con relativamente mayor protección.

Por último, falta intentar la explicación del sector secundario tradicional (ramas 7 a 19), para el cual el indicador de la eficiencia relativa ponderada resultó de 0.9154, o sea que comparativamente este sector parece haber sido más eficiente en 1970 que los otros dos sectores. Primero, se puede afirmar que en general el nivel de concentración oligopólica es menor en este sector que en el moderno, o sea, que por un lado dentro de la iniciativa privada hay más competencia y por otro, por ser actividades industriales que en general tienen más tiempo de existencia, parece razonable esperar que a todos los niveles de las empresas podría haber mayor destreza en el trabajo y organización. Se especifica la relación entre la iniciativa privada, la competencia aparente y la eficiencia relativa, dado que la mayor parte de la actividad de este sector agregado

así como el sector moderno está en manos privadas. Sin embargo, esto no implica que el uso eficiente de los insumos intermedios se logra cuando la actividad está dominada por el capital privado. La rama 7, "petróleo y petroquímica básica", confirma lo anterior. Curiosamente, y a pesar de todo lo comentado, esta rama, representada en esencia por la empresa estatal PEMEX, parece haber sido bastante eficiente en el uso de sus insumos intermedios, ya que de las 35 ramas analizadas, tiene un indicador cuyo valor (0.7802) es el más bajo de todos, con excepción del correspondiente a la rama 15 (0.7702), calzado, prendas de vestir, tejidos de punto, etc. Por otra parte, tampoco se puede llegar a la conclusión opuesta de que las empresas públicas siempre son más eficientes en el uso de sus insumos intermedios. Una ojeada a la situación de la rama 23, "abonos, fertilizantes e insecticidas", donde las empresas de participación gubernamental son importantes, muestra que, con una elevada tasa de protección efectiva neta (66.3%), su eficiencia (1.0810) se encuentra entre las peores: el lugar 29 entre un total de 35. Es interesante observar que las ramas que siguen a la 23 en cuanto al mayor nivel de ineficiencia relativa, o son del sector primario (ramas 2, 4, 5) o del sector moderno (productoras de bienes de capital) de creación relativamente reciente (ramas 31, 33, 35), o bien son ramas bastante desprotegidas en términos relativos, o están bastante protegidas.

En el cuadro 8 se pretende destacar la relación entre los niveles de protección y la eficiencia relativa de las 35 ramas. Se observa que de 10 ramas relativamente ineficientes, en comparación con la eficiencia media (0.9519), de las que registran niveles de protección superiores a la media (-0.4%), nueve pertenecen al sector moderno. Por otro lado, las tres ramas del sector moderno con tasas efectivas menores a la media general registran una eficiencia relativamente mayor que la media de las 35 ramas (o ineficiencia menor).

De manera curiosa, dos de estas ramas, la 28 y 29, tienen exportaciones relativamente importantes.

En el mismo cuadro, en la parte donde se relaciona la protección nominal no neta (W_i), se observa que con la eficiencia relativa (e_i), las mismas dos ramas 28 y 29 tienen tasas nominales mayores que cero pero menores que la media general de 13.1% (o sea, el precio medio de sus productos era apenas superior al precio internacional en 1970). En cambio, de las 10 ramas relativamente ineficientes que gozan de tasas nominales superiores a la media, nueve pertenecen al sector moderno.

Conviene agregar que las cuatro ramas cuyos precios medios interiores eran menores a los internacionales ($W_i < 0$) pertenecen todas al sector primario. Estas cuatro ramas (2, 4, 5 y 6, ganadería, pesca, minerales metálicos y minerales no metálicos, respectivamente), son relativamente ineficientes en comparación con la media de las 35 ramas productoras de comerciables. Las cuatro también son exportadoras importantes.

En resumen, el cuadro 8 tiende a confirmar nuestras hipótesis diver-

gentes para el sector primario y el sector secundario moderno. Para el primario (y el secundario tradicional) parece que a menor protección, mayor es la ineficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios. Al contrario, para el sector moderno, se postula una relación inversa, es decir mientras mayor sea la protección positiva en comparación con la media general, menor será la eficiencia relativa.

Todo el análisis parece señalar un camino: homogeneizar más los niveles de protección de tal manera que la disparidad de niveles entre los sectores se reduzca. Esto, desde luego, tendería a mejorar la distribución intersectorial del ingreso, por lo que a la distorsión debida a la política proteccionista se refiere.

Por último, el análisis de la varianza total de la eficiencia relativa de las 35 ramas indica que sólo el 16% de la varianza total se debe a la diferencia entre las medias de la eficiencia relativa por estrato (sector primario, sector secundario tradicional y sector moderno), en tanto que alrededor de 84% de la varianza total se debe a la dispersión de las medidas de eficiencia relativa de las ramas dentro de los mismos estratos.¹³ Por otra parte, del mismo análisis, aplicado a las medidas de protección efectiva neta (U , variante de Balassa I), se desprende que para los tres sectores agregados el 52% de la varianza total se debe a la varianza de las tasas efectivas entre los estratos. En síntesis, parece que una intervarianza relativamente alta (52%) para la tasa efectiva neta refleja la política arancelaria, directa y discriminatoria con base en el fomento del sector moderno, relacionado con el suministro relativamente barato de insumos nacionales. En cambio, el análisis de la varianza de la eficiencia relativa refleja que no hay tanta diferencia entre los niveles de eficiencia o ineficiencia entre estratos, como sucede en las ramas dentro de ellos.

VI. EL PROTECCIONISMO Y LA ECONOMÍA MEXICANA

En esta parte del trabajo se tratan diferentes aspectos de la inserción de la política proteccionista en la evolución económica de México y la

$$^{13} \delta^2 = \delta_b^2 + \delta_w^2 = \frac{\sum_h (\bar{X}_h - \bar{X})^2 n_h}{n} + \frac{\sum_h \delta_h^2 n_h}{n}$$

donde δ^2 = varianza total de la eficiencia relativa

δ_b^2 = intervarianza

δ_w^2 = intravarianza

n_h = factor de ponderación por estrato

h = 1, 2, 3, estratos analizados

\bar{X}_h = media de la eficiencia relativa por estrato

\bar{X} = media de la eficiencia relativa de las 35 ramas = 0.9519..

actual configuración de su aparato productivo. A partir de los orígenes históricos de la política proteccionista, se emprende un análisis sucinto del sector externo y las relaciones internacionales del país y en especial su evolución entre 1960 y 1970, con el propósito de delimitar los alcances actuales de la política proteccionista en tanto solución al desequilibrio externo.

Por último, como una aproximación a la explicación de las razones de existencia, permanencia y aumento de la difusión del proteccionismo, se trata de investigar cuáles son las condiciones económicas bajo las cuales se manifiesta de manera preponderante este fenómeno.

Como se puede comprobar en el cuadro 5, y aun dadas las restricciones de orden metodológico que puedan derivarse de la comparación de los resultados de G. Bueno y los nuestros [2], entre 1960 y 1970 se incrementa el nivel general de protección efectiva sin ajuste del tipo de cambio en las ramas de comerciables (1-35), la cual pasa de 12.9 a 18.4%. Después de tantos años de política proteccionista y aun cuando la industrialización por ella fomentada ha tenido progresos vigorosos, parecería que, sin embargo, los productos mexicanos todavía no fuesen lo suficiente competitivos como para prescindir de este tipo de medidas. En vista de este fenómeno, interesa aclarar en qué condiciones del sector externo y la estructura productiva se sitúa la política proteccionista de México, y cuál es el papel desempeñado por estas medidas.

Las dos últimas secciones se refieren de manera fundamental al año 1970, aunque en algunos casos se analiza el período 1960-1970 a efectos de la comparación de nuestros resultados con los de G. Bueno.

Aun cuando existió un desarrollo manufacturero previo, en especial a partir de los últimos años del decenio de los 30, el gran impulso a la industrialización se registra en México a partir de la segunda guerra mundial. Entre 1940 y 1945 el PIB se incrementa a una tasa media de 7.3% al año, en tanto la industria manufacturera crece al 10.2%. Es indudable que a este resultado contribuyó el sistema de tarifas proteccionistas adicionales y el comienzo de un nuevo sistema de permisos para importar, implementados durante el sexenio de Ávila Camacho, [19] aunque sin duda el motor fundamental de la industrialización no provino de estas medidas sino de las reformas sociales realizadas durante la revolución mexicana y de la fuerte ingerencia estatal que creó infraestructura e industrias de base. Por lo demás, cabe señalar que aunque proteccionista, el gobierno de Ávila Camacho se encontró limitado por un acuerdo aprobado con los Estados Unidos en 1942, en función del cual México asumía el compromiso de no incrementar las tarifas sobre cierto número de productos importados de aquel país.

Los gobiernos siguientes al de Ávila Camacho prosiguieron con ambas políticas económicas asociadas: impulsar cada vez más la industrialización sustitutiva e imponer, paralelamente, medidas proteccionistas para incentivarla y contribuir a paliar los problemas de balanza de pagos que

enfrentaba el país. De manera gradual, el proceso de sustitución de importaciones agota su etapa "fácil". De hecho, la industrialización "hacia adentro" —para usar el léxico de CEPAL—, inicialmente implementada en la industria ligera, pasó a exigir en forma creciente la importación de insumos y bienes de capital, de modo que se llega por esa vía a un nuevo tipo de desequilibrio externo.

Durante el gobierno de Miguel Alemán (1946-1951) se acentúan las medidas proteccionistas por el control directo de las importaciones (prohibición de importación de 120 artículos de lujo, en 1947, cuya importación había constituido el año anterior el 18% del valor de las importaciones) y la fijación de una tasa *ad valorem* en el sistema tarifario, a la vez que se estimula la sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero. En 1948, el tipo de cambio pasa de 4.25 a 6.85 pesos por dólar y luego a 6.89. En 1949 se modifica de nuevo hasta 8.65 por dólar. Estas medidas contribuyen a limitar las importaciones, pero aún así la cuenta corriente se mantiene deficitaria y se establece además un fenómeno de evasión de capitales [10].

Esta situación persiste durante el gobierno de Ruiz Cortines (1952-1958), período en el cual la política industrial es la misma: sustitución de importaciones y proteccionismo más acentuado que hasta entonces, con aumento de las tarifas de importación.

Durante el gobierno de López Mateos (1958-1964), la sustitución de importaciones abarca un número cada vez mayor de artículos, entre los cuales comienzan a incluirse bienes de consumo intermedio y equipos. En particular se promueve la protección a la industria automovilística y se trata de desarrollar su integración, de modo que un mínimo del 60% de los insumos de esta rama tuviesen origen local.

Entre 1965 y 1970, durante el gobierno de Díaz Ordaz, en varias ocasiones se discute el problema de la eficiencia de la industria, la cual se vincula con la excesiva protección [11]. Se mantiene el incentivo a la sustitución de importaciones, con el criterio de alentar la producción de aquellos renglones que proporcionalmente presentasen mayor participación en la importación del país.

VII. LA POLÍTICA PROTECCIONISTA Y EL SECTOR EXTERNO

Como se observó antes, la política proteccionista surgió en México de manera preponderante como herramienta de contención de importaciones, cuya finalidad específica era hacer frente a los problemas de desequilibrio externo. Se presenta ahora un breve panorama del sector externo y sus cambios cuantitativos y cualitativos entre 1960 y 1970, y se señalan las características nuevas de la situación de balanza de pagos del país que sugieren la relativa ineficacia de los métodos de protección para solucionar el estrangulamiento externo en la actualidad.

Por un lado, se presenció la agudización de los problemas del sector

externo en términos cuantitativos. Se agravó el déficit corriente de la balanza de pagos, que pasó de 368 millones de dólares en 1960 a 945 en 1970; la proporción de la amortización respecto a la afluencia bruta de fondos extranjeros, que había sido del 37.4% en el quinquenio 1955-1959, ascendía en 1970 al 53.6%; la entrada neta de capitales debió financiar una proporción creciente (el 22.6%) y por cierto excepcionalmente alta de las importaciones en comparación con otros países de América Latina; se constató un sostenido deterioro de los términos del intercambio y un menor crecimiento relativo de las exportaciones [12].

Pero al mismo tiempo la naturaleza de los problemas externos había variado respecto a 1960, lo que convertía al proteccionismo en un instrumental menos adecuado para darles solución.

Es verdad que entre 1960 y 1970 la importación declinó de una participación del 12.6% de la oferta global de bienes y servicios hasta casi 6.2% del total, elemento que indica el avance del proceso sustitutivo así como la elasticidad de la oferta interna, en especial en los rubros agropecuarios [12]. Del mismo modo, la participación de los bienes de capital importados en la inversión bruta fija se reduce, puesto que mientras en 1960 representaban el 20.2% del total, en diez años se limitan al 14.5%. Pero, en lo que se refiere a la dependencia del exterior, la calidad de los bienes importados permite ratificar la observación de la CEPAL en el sentido de que "la vulnerabilidad externa no [ha] disminuido necesariamente con el proceso de sustitución sino que [ha] cambiado de carácter pasada la primera etapa sustitutiva; esta vulnerabilidad no está dada por una dependencia cuantitativa importante del abastecimiento interno con respecto al exterior, sino por el carácter estratégico de los bienes que afecta" [14].

En 1970, el 80.1% de los rubros importados consisten en bienes de producción, indispensables a la continuación del proceso industrializador, así como alimentos, partidas incomprensibles al menos en el corto plazo.

En segundo lugar, es preciso considerar el control de parte relevante de la importación en México por parte de empresas trasnacionales [13], elemento relativamente nuevo respecto a 1960. Se ha calculado que las importaciones de las empresas trasnacionales industriales representaron en 1970 el 28.9% de la importación total del país y 38.1% de la importación del sector privado. Cerca de la mitad de las importaciones de bienes de producción eran realizadas en aquel año por estas firmas, cuyo coeficiente de importación era alrededor del doble del de las firmas nacionales. Las modificaciones que la actuación de estas firmas pueda aportar a las medidas proteccionistas establecidas por México, se refieren a su peculiar comportamiento en el comercio exterior. Se trata de firmas que suelen privilegiar el comercio con su país de origen, otorgar preponderancia al comercio "intraempresa", ya sea con la casa matriz u otras filiales en el extranjero y recurrir a prácticas de sobrefac-

turación de importaciones como mecanismo de transferencia de recursos financieros [15] y, aun cuando estas prácticas son del todo racionales desde la propia óptica de las firmas, no por ello dejan de afectar menos las medidas de proteccionismo y en general la política comercial de los países receptores.

Por último, entre 1960 y 1970 se ha operado un cambio importante en la balanza de pagos del país, al ser evidente que los servicios fueron adquiriendo una ponderación creciente, a un ritmo muy rápido, respecto a los movimientos puramente comerciales. Mientras en 1960 los movimientos de servicios y capital eran el 36.5% respecto del movimiento de mercancías y servicios, en 1970 representaban el 47.1% de ese total. En 1960 el egreso total de servicios (corrientes y de capital) era el 45.5% de la importación, pero en 1970 había aumentado al 66.8% de la misma. Mientras en 1960 el egreso por servicios corrientes y de capital respecto al egreso total era 31.3%, en 1970 pasó a ser 43.2% (véase el cuadro 9).

Cuadro 9

MÉXICO: MOVIMIENTO DE MERCANCÍAS Y MOVIMIENTO DE SERVICIOS, 1960-1970
(Millones de dólares)

	1960	1970
1. Exportación de mercancías	764.0	1 281.3
2. Importación de mercancías	1 150.0	2 326.8
a) Movimiento total de mercancías	<u>1 914.0</u>	<u>3 608.1</u>
3. Ingresos por servicios corrientes	576.0	1 651.8 ^{a/}
4. Egresos por servicios corrientes	332.0	968.5 ^{b/}
b) Movimiento total de servicios corrientes	<u>908.0</u>	<u>2 620.3</u>
5. Ingresos por servicio de capital	-	-
6. Egresos por servicio de capital	191.0	586.7 ^{c/}
c) Movimiento total de servicio de capital	<u>191.0</u>	<u>586.7</u>
7. Movimiento total de mercancías y servicios	3 013.0	6 815.1
8. Movimiento total de servicios	1 099.0	3 207.0
a/7% (movimientos de mercancías)	63.5	52.9
b/7% (movimientos de servicios)	30.2	38.5
c/7% (movimientos de capital)	6.3	8.6
b+c/7% (movimientos de servicios + movimientos de capital)	36.5	47.1
9. Egreso total (2+4+6)	1 673.0	3 582.0
10. Egreso total de servicios	523.0	1 555.2
2/9% (egreso de importaciones)	68.7	65.0
4/9% (egreso de servicios corrientes)	19.9	27.0
6/9% (egreso de servicios de capital)	11.4	16.4
4+6/9% (egreso de servicios corrientes y de capital)	31.3	43.2
4+6/2% (egreso total de servicios/importación)	45.5	66.8
6/2% (egreso de servicios de capital/importación)	16.6	25.2

Fuentes: 1960: CEPAL y FMI elaborados por O. Caputo y R. Pizarro, *op. cit.*
1970: Elaborado a partir de datos de los "Indicadores económicos" del Banco de México, de acuerdo a la metodología de O. Caputo y R. Pizarro.

- a Incluye turismo, pasajes internacionales, transacciones fronterizas, maquiladoras, seguros y reaseguros.
b Incluye turismo, pasajes internacionales, transacciones fronterizas y otros conceptos (seguros y reaseguros e importación de oro para la industria).
c Incluye dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera e intereses sobre deudas oficiales.

Según datos de la CEPAL, el déficit corriente acumulado de la balanza de pagos en el decenio de los 60 fue de 4 360.3 millones de dólares, de los cuales no obstante sólo 768.9 millones correspondieron al déficit comercial. Estos datos confirman, obviamente, el auge de los movimientos de servicios frente a los puramente comerciales, lo que también señala una menor efectividad de la herramienta proteccionista para solucionar el problema externo.

VIII. PROTECCIONISMO Y APARATO PRODUCTIVO

En la sección anterior se ha visto que las medidas proteccionistas ofrecen reducidas perspectivas de acción eficiente respecto a los problemas del sector externo, dada la propia naturaleza adoptada por estos últimos. En esta sección intentaremos particularizar algunos aspectos del aparato productivo, así como cambios registrados en el mismo durante el período 1960-1970, con los que se encuentra asociado el fenómeno de proteccionismo, de manera de aproximarnos a una explicación de su papel en la economía mexicana y, por ende, a las razones de su permanencia, e inclusive de su profundización, como se demostró en otra parte de este artículo.

1. *Proteccionismo y cambios en el aparato productivo entre 1960 y 1970*

En el curso del decenio de los sesentas, la economía de México registró un dinamismo superior al de épocas precedentes y su producto global creció a una tasa media anual del 7.1%.

Se destacan en este período algunos cambios relevantes en lo que atañe a la importancia relativa de los sectores que gravitaron sobre el desarrollo económico y que se vinculan con cambios en la estructura de la protección.

Mientras la industria manufacturera creció a un ritmo medio de 8.6% anual, la agricultura tuvo una tasa de incremento de apenas 3.2% o sea inclusive inferior a la tasa de crecimiento demográfico (3.5%). Asimismo, su participación en el producto bajó de 16.6% en 1960 a 12.3% en 1970, en tanto la de la industria aumentaba en el mismo período del 19.4% al 23.0% del total. También se redujo la productividad de la agricultura, en comparación con la industrial: mientras en la agricultura el valor agregado por persona ocupada bajó del 30.6% (respecto a la media nacional) al 27.0%, la industria aumentó su productividad del 147.6% al 154.0% (de la media nacional) en el mismo decenio [16].

Esta evolución ha tenido su contraparte en cuanto al proteccionismo en México. Como se observará al analizar los resultados de esta investigación, mientras la tasa nominal ponderada del sector secunda-

rio tradicional (ramas 7-19) pasa de 17.7% en 1960 a 13.7% en 1970 y la del sector industrial moderno (ramas 20-35) se incrementa de 24.2 a 25.6%, el nivel de protección del sector primario disminuye de 5.7 a -0.4%, o sea que en el año 1970 recibe una protección negativa.

Esta variación relativa del nivel de protección se puede apreciar con mayor nitidez al comparar las tasas efectivas, sin ajuste del tipo de cambio, que se presentan en el cuadro 5. La protección efectiva del primario reveló una pérdida del 2.7% en 1960 a -2.7% en 1970, en tanto el sector secundario tradicional mejoró su posición (del 14.3 al 21.9%) y el moderno hizo otro tanto (del 44.6 al 56.9%). Es interesante recalcar una vez más que, además del menor nivel de protección del primario frente al secundario, mientras en el caso de la industria la protección al valor agregado generado —o sea su protección efectiva— es superior al nivel indicado por el simple diferencial entre precio interno e internacional —o sea su protección nominal—, en el caso del primario, para 1970, se presenta el fenómeno inverso, o sea que al efecto precio, viene a sumarse el de contar con insumos bastante protegidos al punto de que la tasa de protección efectiva de este sector resulte aún más baja que la nominal. Por el contrario, el fenómeno inverso se presenta en el sector industrial —y en forma sumamente acentuada en las ramas modernas—, donde la protección al valor agregado es más de dos veces mayor que la simple protección vía precio del producto final. O sea que en este caso el efecto del precio de los insumos es favorable (por estar relativamente protegidos estos últimos), a la mejora de la posición de estas ramas. Hemos visto cómo estos fenómenos se traducen por transferencias intersectoriales de valor agregado y, en consecuencia, fomentan una redistribución del ingreso intersectorial cuyos alcances ya fueron analizados.

En cuanto al impacto de la política proteccionista sobre el PIB en 1970 se observa que un 57.0% del PIB a precios constantes (pesos de 1960) de las ramas 1 a 35 se originó en ramas que gozaban de una protección efectiva neta (medida *U*) positiva. Sin embargo, el efecto del proteccionismo no se manifestó de manera homogénea en toda la economía. Todo el valor agregado del sector primario (ramas 1-6), que significó aquel año el 31.8% del valor agregado total de los bienes comerciables, se generó en ramas desprotegidas. En cambio, fue notoria la incidencia del proteccionismo sobre el producto interno industrial (ramas 7-35), puesto que 78.1% del mismo provino de ramas que disfrutaban de protección efectiva y sólo el 21.9% restante surgió bajo condiciones de desprotección.

Entre 1960 y 1970, junto con el avance del proceso de sustitución de importaciones, suceden cambios que modifican la estructura productiva del sector secundario. Para poder efectuar una comparación con los resultados de G. Bueno se debe recurrir, sin embargo, a una medida que se considera menos adecuada para apreciar el grado de proteccionismo (tasa efectiva no neta, medida *Z*) y realizar los cálculos correspondientes

a su incidencia sobre la generación de valor agregado de las ramas 1 a 35 (a precios constantes). Por esa razón, los datos obtenidos para 1970 no son comparables con los arriba expuestos y que corresponden a la protección efectiva neta (medida U).

Como se desprende del cuadro 6, la tasa efectiva no neta se incrementa de 12.9% en 1960 a 18.4% en 1970. Pero además, parecería que no sólo se incrementó el nivel general, sino que también hubo un aumento en la incidencia de este tipo de medidas sobre el PIB (véase el cuadro 10). Mientras en 1960 el 16.6% del valor agregado total de las ramas 1 a 35 era generado por ramas no protegidas, esa proporción se redujo a 14.5% en 1970. En 1960, el valor agregado en las ramas con protección superior a la media (12.9%) representó 37.7% del total; en 1970 la proporción del producto interno originado en ramas con protección media superior al 18.4%, fue del orden del 46.5%.¹⁴

Cuadro 10

COMPARACIÓN DE LA INCIDENCIA DE LAS MEDIDAS PROTECCIONISTAS SOBRE EL "PIB" Y PORCIENTOS DEL VALOR AGREGADO GENERADOS EN TRES NIVELES DE PROTECCIÓN EFECTIVA NO NETA, MEDIDA Z (BALASSA II), 1960 y 1970

	1960			1970		
	Incidencia ^{a/}	%	Ramas	Incidencia ^{a/}	%	Ramas
Protección < 0.0%	10 024	16.6	4	17 072	14.5	6
Protección < media ^{b/}	37 581	62.3	13	100 680	53.5	14
Protección > media	22 715	37.7	22	54 802	46.5	21
Total PIB (1-35) ^{c/}	60 296	100.0	35	117 752	100.0	35

Fuente: Elaborado con base en datos de los cuadros 2 y 7 y del Banco de México.

^a Millones de pesos a precios de 1960.

^b La tasa de protección efectiva no neta media de las 35 ramas de comerciables de 1960 fue 12.9%. La tasa correspondiente para 1970 fue 18.3%.

^c El total agrupa los estratos con protección menor y mayor que la media correspondiente a cada año. El estrato desprotegido, como es obvio, está incluido en los resultados del estrato de protección inferior a la media y no se le debe sumar para obtener el total.

2. Proteccionismo y sustitución de importaciones

Todo este proceso fue consecuencia del avance de la industrialización sustitutiva, la que a su vez ha influido sobre los niveles de protección aplicados. Las industrias cuyas importaciones fueron sustituidas en fechas más remotas, las "tradicionales" (7-19) de nuestra clasificación, como se vio, reciben menor protección, en tanto aquellas en las cuales el

¹⁴ Estos datos son de interés sobre todo a efecto de comparar la evolución de la incidencia del proteccionismo. Para un análisis más confiable de la situación en 1970, resulta más adecuado el planteo metodológico anterior realizado en función de la protección efectiva neta (U).

mencionado proceso se desenvuelve en épocas más recientes —e inclusive, no se ha completado del todo hasta ahora— ostentan niveles de protección más notorios. Examinaremos los respectivos progresos del proceso sustantivo en los sectores productores de bienes de consumo no duradero, intermedios y de consumo duradero y de capital, junto con sus correlativos niveles de protección.

Un estudio de NAFINSA-CEPAL estima que en el período 1960-1970 “el proceso sustitutivo puede considerarse intenso si se mide con referencia a la reducción del coeficiente de importación, y menos pronunciado si se tiene en cuenta la evolución específica de la demanda interna (que no le impuso, al parecer, desafíos relativamente grandes)” [16]. Es probable que tanto el desarrollo relativo de los diferentes subgrupos industriales —e inclusive de toda la economía—, como su correspondiente nivel de protección, tengan alguna relación con los “desafíos” de distinta índole planteados al proceso sustitutivo por cada tipo específico de demanda, tanto en lo que se refiere a su dinamismo como a su tamaño absoluto de mercado.

Las industrias de bienes de consumo no duradero y de bienes intermedios destinados a su producción, cuyas importaciones ya habían sido sustituidas con anterioridad se expandieron en forma relativamente lenta y contaron con una cierta inelasticidad-ingreso de su demanda [16]. Estas industrias gozaron en general de protección efectiva reducida o inclusive carecieron de protección. Podemos incluir en el grupo de productoras de bienes de consumo no duraderos a las ramas 8 a 16, 18, 19, 24, 25, 26 y 35. De 15 ramas que integran este subsector, sólo tres (25, 26 y 35) registran una protección efectiva neta superior de manera significativa a la media general de 18.4% (protección efectiva no neta media de las ramas de comerciables). En todos estos casos se trata de proveedoras para mercados limitados, o que por lo menos algunos de sus productos (con elevada protección y que por lo tanto pesan sobre la media de la rama) se destinan a un mercado restringido. Tal es el caso de la rama 25, “farmacéuticos y medicinas”, con una protección efectiva neta de 55.7% y de la 26, “cosméticos”, con un nivel de 35.1% que sin duda abastecen mercados limitados.

En el caso de la rama 35, “industrias manufactureras diversas”, con protección efectiva del 22.8%, se hace sentir la influencia de un producto como “discos” (45.2% de protección efectiva), de difusión relativamente menor (en el caso de algunas ramas del sector primario —1 a 4—, en esencia productos de consumo no duradero, puede comprobarse que en todas la protección es negativa).

Se considera que en las ramas intermedias, con ritmo de crecimiento más dinámico, influyó en mayor grado el proceso sustitutivo, a la vez que la disponibilidad de recursos naturales y el impulso otorgado por el Estado [16]. En este grupo podemos incluir las ramas industriales 7, 17, 21 a 23 y 27 a 29. En este caso es difícil discernir alguna homogeneidad en

el comportamiento de los niveles de protección. Estos fluctúan entre el 66.3% en la rama 23, "abonos, fertilizantes e insecticidas", y —12.9% en la 28, "productos minerales no metálicos". No obstante, en ciertos casos, la disponibilidad de insumos y la importante participación del Estado en la producción de bienes intermedios de precio reducido, como política de incentivo a la industrialización, pueden explicar niveles bajos como los de "petróleos y petroquímicos básicos" (—5.9%) e "industrias metálicas básicas" (0.5%).

El grupo de productores de bienes de consumo duradero y de capital también se expandió con bastante rapidez, aunque, al parecer registró avances menores en lo que se refiere a la sustitución [16]. Este grupo, que incluye las ramas 30 a 34, es el que presenta niveles de protección más elevados de los bienes comerciados, en casi todos los casos superiores a la media.

Parece evidente que esta evolución de la protección de las ramas industriales, responde a la configuración particular del mercado interno —con insuficiente incorporación de grandes sectores de la población al consumo masivo [16], a la adopción por parte de determinadas clases, decisivas en la demanda, de pautas de consumo prevaleciente en economías desarrolladas, donde los niveles absolutos de ingreso de los estratos altos son mucho más elevados [17] y al desarrollo de un sistema financiero orientado a las ramas de bienes de consumo durables [13].

3. *Proteccionismo y ritmo de crecimiento por ramas*

Por regla general, y como se esperaba, parece existir una asociación entre altos niveles de protección por rama y dinamismo de su valor agregado (véase el cuadro 11). Si se consideran como dinámicas aquellas ramas cuya expansión se registró a un ritmo superior al 7.1% anual medio (que fue la media de las ramas 1 a 35), se observa que en casi todos los casos este ritmo de crecimiento más rápido está vinculado con tasas de protección efectiva neta también elevadas. Sin embargo, existen algunas excepciones. Ciertas ramas dinámicas, como petróleo, industrias metálicas y equipo y material de transporte registran niveles de protección reducidos (—5.9; 0.5; y 12.7%, respectivamente). El hecho de que estas empresas estén controladas por organismos oficiales (Petróleo) o por ser ramas en cuyas empresas la participación del Estado es relevante —ramas 29 y 33—, es posible que incida en la menor protección al valor agregado, de acuerdo al supuesto arriba efectuado sobre control oficial de la producción y precio interno. En el caso de la rama 28, su elevada tasa de crecimiento coincide con una protección relativamente menguada, pero cuando se trata de productos exportables es factible suponer que la rentabilidad que el precio interno no permite, pueda lograrse a través de un mercado más amplio, lo que habilitaría de todas maneras un vigoroso crecimiento. En

Cuadro 11

VALOR DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) A PRECIOS DE MERCADO, POR RAMAS Y SU ESTRUCTURA EN 1960-1970, TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL (1960-1970) Y DE PROTECCIÓN EFECTIVA NETA, 1970 (millones de pesos de 1960)

Ramas	PIB			Tasa de protección efectiva neta (U) ^a		Estructura del PIB (%)	
	1960	1970	Creaci- miento anual ^b	Rango ^b	1970	1960	1970
1. Agricultura	14 790	21 140	3.7	(6)	-14.3	24.5	17.9
2. Ganadería	7 866	11 848	4.1	(7)	-14.8	13.2	10.0
3. Silvicultura	862	1 149	2.7	(5)	-16.3	1.5	1.0
4. Pesca	332	398	1.9	(4)	-52.8	0.8	0.3
5. Minería metálica	1 537	1 426	-0.7	(2)	-32.1	2.5	1.2
6. Minería no metálica	769	1 433	1.7	(3)	-30.3	1.3	1.2
7. Petróleo y productos básicos	5 128	12 675	9.5	(22)	-5.9	8.5	10.8
8. Carne, leche y productos lácteos	1 169	2 174	6.4	(11)	1.5	1.9	1.8
9. Molienda trigo y nixtamal, pan, pastel	3 027	4 937	5.0	(8)	11.6	5.0	4.2
10. Otros productos alimenticios	3 811	7 387	6.9	(13)	0.9	6.3	6.3
11. Elaboración bebidas	1 872	3 770	7.2	(15)	19.0	3.1	3.2
12. Manufacturas de productos de tabaco	741	1 376	6.4	(12)	-21.0	1.2	1.2
13. Textiles y fibras blancas	2 067	4 787	8.8	(20)	15.2	3.4	4.1
14. Otras industrias textiles	654	591	-1.0	(1)	-18.2	1.1	0.5
15. Calzado, prendas de vestir, etc.	2 341	5 359	8.6	(19)	13.8	3.9	4.6
16. Industria maderera	896	1 520	5.5	(9)	5.3	1.4	1.3
17. Papel y productos de papel	739	2 101	11.0	(22)	2.5	1.2	1.8
18. Imprenta, editorial e indust. conexas	712	1 489	7.7	(16)	3.8	1.2	1.3
19. Cuero y productos de cuero	372	660	5.9	(10)	0.7	0.6	0.6
20. Productos de hule	568	1 171	7.1	(14)	4.6	1.0	1.0
21. Productos químicos básicos	373	1 283	13.2	(31)	21.4	0.8	1.1
22. Fibras sintéticas, resinas, plásticos	268	1 421	18.2	(34)	58.2	0.6	1.2
23. Abonos, fertilizantes, insecticidas	182	463	9.8	(24)	66.3	0.5	0.4
24. Jabones y detergentes	293	619	7.8	(17)	5.6	0.5	0.5
25. Farmacéuticos y medicinas	761	2 000	9.9	(25)	55.7	1.3	1.7
26. Cosméticos	427	1 242	11.3	(30)	35.1	0.7	1.1
27. Otras industrias químicas	333	929	10.8	(28)	30.9	0.8	0.8
28. Productos minerales no metálicos	1 182	2 964	9.6	(23)	-12.9	1.0	2.5
29. Industrias metálicas básicas	1 786	4 639	10.0	(26)	0.5	3.0	3.9
30. Productos metálicos	1 019	2 646	10.0	(27)	16.1	1.7	2.2
31. Maquinaria	558	2 390	15.7	(33)	24.1	1.0	2.0
32. Maquinaria y aparatos eléctricos	896	3 605	14.9	(32)	31.6	1.5	3.1
33. Equipo y material de transporte	557	1 255	8.3	(18)	12.7	1.0	1.0
34. Vehículos, automóviles y sus partes	624	3 394	18.5	(35)	38.5	1.0	2.9
35. Industrias manufactureras diversas	624	1 531	9.4	(21)	22.8	1.0	1.3
Total ramas 1-35	60 296	117 752	7.1	(27)	22.8	100.0	100.0

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco de México y cuadro 2.

^a Tasa media.

^b Rango en el conjunto de las 35 ramas.

cuanto a las ramas 17, 18 y 24, resulta arriesgada cualquier interpretación del porqué de su excepción a la regla.

Se verifica además el fenómeno inverso: las ramas de menor crecimiento relativo son las que reciben una menor protección. Esta situación es clara en particular en las ramas 1 a 6, notoriamente desprotegidas y con reducidas tasas de desarrollo entre 1960 y 1970 (véase el cuadro 11). El análisis de correlación confirma una elevada asociación entre ritmos de crecimiento y niveles de protección.¹⁵ Pero, ¿estas ramas se desarrollan a elevadas tasas anuales a favor de un mercado protegido que les permite altas tasas de rentabilidad? o bien, por ser ramas dinámicas las empresas que las componen ¿han podido disponer del suficiente poder de negociación para presionar en favor de medidas de protección a sus productos? La respuesta exige, en cierta medida, un breve bosquejo del sistema industrial instaurado a favor de la sustitución de importaciones.

El hecho de que la política proteccionista aspirase ante todo a solucionar los problemas del sector externo, mediante la restricción de las importaciones, determinó que se empezaran a producir en primer término aquellos bienes de consumo final demandados internamente y que hasta la fecha se adquirían en el exterior. Era práctica común la confección de listas de productos seleccionados más bien de acuerdo con la importancia de su incidencia sobre la balanza comercial que con el criterio de su pertinencia para el desarrollo del país, productos a los cuales el Gobierno se comprometía a proporcionar protección arancelaria y hasta cuantitativa —aparte otros incentivos, en ciertos casos— para promover su producción local. [19] Estas mismas medidas obligaron en aquella época a las empresas extranjeras, sobre todo de los Estados Unidos, que abastecieron con sus exportaciones de manufacturas el mercado mexicano, a optar por una nueva estrategia (por lo demás, definida a nivel mundial): la de producir en el propio país, so pena de perder ese mercado. Claro está que, en ese proceso, tuvieron que competir con firmas nacionales ya establecidas, pero ha sido demostrado de manera convincente que la empresa trasnacional contaba con ventajas comparativas que de hecho le permitieron crecer a un ritmo muy superior al de sus colegas mexicanas e imprimir así cierto sello particular al aparato productivo del país receptor [13].

¹⁵ El coeficiente de correlación por rangos es $r_s = 0.81$, confiable al 99%, lo cual señala que los ordenamientos por ritmo de crecimiento y por nivel de protección efectiva no presentan grandes disparidades y que en general resultan asociados. La vinculación entre ritmo de crecimiento y variación de la protección entre 1960 y 1970 es más confusa. Se obtuvo un coeficiente de correlación por rangos $r_s = 0.36$ que no resulta concluyente para afirmar que las ramas más dinámicas hayan tendido a beneficiarse de mayores aumentos en su protección, sea cual fuere el nivel de ésta en términos absolutos, ni que las ramas rezagadas tendiesen a sufrir una reducción más drástica en dichas medidas. Pero tampoco permite desestimar totalmente cualquier asociación, ya que con 95% de confianza, se desecha la hipótesis de correlación nula.

Ante la posibilidad de perder la oportunidad de realizar sus mercancías a través del comercio exterior debido a las medidas proteccionistas adoptadas, las empresas extranjeras proveedoras del mercado mexicano, optaron por pasar a producir aquellas mismas mercancías, que antes exportaban, en filiales locales. Este mecanismo se vio favorecido por la política industrial mexicana, aparentemente poco discriminativa acerca del tipo de aparato productivo al que tendía dicho proceso, lo que permitió a las firmas trasnacionales reproducir, en cierta medida, el tipo de sistema industrial vigente en sus países de origen, en los cuales, sin embargo, a diferencia de México, una distribución del ingreso más equitativa [17] habilitaba la formación de amplios mercados internos para la colocación masiva de sus productos. La necesidad de proveer, en cambio, como sucedió con sus filiales de México, a un mercado forzosamente restringido para productos de cierta "sofisticación", obligó a estas firmas a implementar tamaños de planta poco adecuados desde el punto de vista de la estricta racionalidad económica, mantener capacidad ociosa y expandir su mercado a costa de la diversificación del artículo ofrecido más bien que por la producción masiva de bienes. [13] Esta estrategia general repercutió de manera negativa sobre el abaratamiento de los bienes y obligó a la permanencia —y, como ya se ha visto, hasta el aumento en niveles y difusión— de medidas de protección que en principio se destinaban sólo a proporcionar un impulso inicial al proceso de industrialización, no a mantenerse a perpetuidad. En esta etapa, obviamente puede suponerse que, al estar estas ramas dotadas de gran pujanza y pesar cada vez más sobre la estructura industrial del país (véase el cuadro 11), también dispusieron en forma creciente de cierta capacidad de negociación para presionar en favor de medidas de protección encaminadas a la obtención de altas tasas de rentabilidad dentro de un mercado muy poco sujeto a la competencia de precio o de calidad. Sin embargo, aunque bastante verosímiles, estos supuestos merecerían mayor corroboración, a través de una investigación cualitativa del problema.

4. *Proteccionismo e inversión extranjera directa*

El vincular la permanencia de las medidas proteccionistas con una determinada configuración del sistema industrial de México, como se hizo antes, lleva a indagar sobre algunos puntos referentes a la inversión extranjera directa y la estructura de mercados.

En el caso de la inversión extranjera directa, el abordaje global a nivel de grupos o ramas se consideró insuficiente. Dadas las características de control de mercados de las trasnacionales [13] resulta más correcto evaluar la posible asociación entre niveles de protección e inversión extranjera directa con un mayor desglose (por clases de actividad). Con ese criterio se utilizó una muestra de 107 productos industriales, los más signifi-

cativos de las ramas 8 a 35 —ya que no se disponía de información suficiente para las ramas 1 a 7—, los cuales fueron clasificados en tres estratos de acuerdo con la participación de las empresas transnacionales (ET) en la producción (participación mayor o igual al 50% de la producción total de la clase de actividad; entre 25 y 50%; e inferior a 25%).

Se fijaron tres niveles de protección nominal neta: *a*) con protección negativa (o sea $W_i < 0.0\%$) en el cual se considera que 0.0% constituye la protección nominal neta media de los comerciados calculada con ajuste del tipo de cambio; *b*) casos en que la protección fluctuaba entre 0.0% y 20.0%, límites arbitrariamente fijados ($0.0\% \leq W_i < 20.0\%$ y; *c*) en el cual la protección era superior al límite escogido de 20.0% ($W_i \geq 20.0\%$).

Se constató que en el estrato de participación extranjera elevada (más de 50% de la producción de la clase), el 35.3% de la producción provenía de clases que gozaban de protección nominal neta superiores al límite de 20.0%, mientras el 64.7% se originaba en clases con nivel de protección inferior al mismo (véase el cuadro 12). Inversamente, en los estratos de mediana y baja participación extranjera (entre 25 y 50%, e inferior al 25% de la producción total, respectivamente), la producción proveniente de niveles de protección superiores al 20.0% fue apenas del orden del 16.7% y 14.2% de cada total producido, al tiempo que se originaba el 83.3% y 85.8%, respectivamente, con protección menor al 20.0%.

Cuadro 12

PROTECCIÓN NOMINAL NETA, SEGÚN PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES (ET) EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL,^a 1970
(Porcientos)

Participación de las ET ^b (%)	Protección nominal neta (W_i) ^c				Total
	Negativa	0.0 a 20.0%	Menor de 20.0%	Mayor o igual a 20%	
Menor de 25.0	46.5	39.4	85.8	14.2	100.0
25.0 a 50.0	36.4	46.9	83.3	16.7	100.0
Mayor o igual a 50.0	32.2	32.5	64.7	35.3	100.0
Total	39.2	37.7	76.9	23.1	100.0

Fuente: Elaborado con base en datos de "La protección nominal en México y su medición para 1970"; "La protección efectiva en México en 1970" ambos de F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, *op. cit.*; y el IX Censo Industrial, 1971, México, Secretaría de Industria y Comercio.

^a Según una muestra de 107 productos de las ramas 8 a 35.

^b Proporción que representa la producción de las empresas transnacionales (ET) respecto de la producción total de la clase censal a que pertenecen.

^c El límite de 20.0% de protección nominal se escogió de manera arbitraria. Los cálculos se realizaron sobre la producción a precios corrientes.

Aun cuando en apariencia hay poca diferenciación entre las estructuras de la producción generada con diferentes niveles de protección nominal de los estratos de mediana y baja participación extranjera, un análisis

más detenido muestra divergencias interesantes que confirman la hipótesis de asociación entre bajos niveles de protección y preponderancia del capital nacional a nivel de clase, por un lado, y de altos niveles de protección con elevada participación de la inversión extranjera por otro. En efecto, a primera vista parece bastante similar la distribución de las proporciones de la producción generadas con protección nominal inferior al límite de 20.0% en los estratos de participación media y baja del capital extranjero (como se dijo antes: 83.3% y 85.8%, respectivamente). Sin embargo, mientras el estrato medio genera un 36.4% de su producción en condiciones de desprotección, la proporción de la producción del estrato de participación extranjera menor al 25%, obtenida en las mismas condiciones, llega hasta el 46.5% de su producción total. Es decir, el estrato donde prevalece el capital nacional (privado o estatal) no sólo genera en condiciones de protección inferior al límite de 20.0% una proporción masiva de su producción, por cierto superior a lo que ocurre en los otros dos estratos estudiados, sino que además la proporción de su producción abiertamente desprotegida asciende a cerca de la mitad de su producción total (véase el cuadro 12).

Como se verifica en el cuadro 13, los tres estratos de diferente participación de ET en la producción presentan tasas medias de protección no-

Cuadro 13

PROTECCIÓN NOMINAL NETA PONDERADA,^a SEGÚN PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES (ET) EN LA PRODUCCIÓN,^b 1970
(Tasas medias)

Participación de las ET ^c (%)	Protección nominal neta
Menor de 25.0	-1.12
25.0 a 50.0	3.36
Mayor de 50.0	5.90

Fuente: Con base en datos de F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, *op. cit.*; "La protección efectiva en México en 1970" y del *IX Censo Industrial, 1971*, México, Secretaría de Industria y Comercio.

^a La tasa nominal de cada clase de actividad se ponderó conforme a su producción bruta calculada a precios externos. No se calcularon las medias por estrato de la tasa efectiva ya que conforme a los argumentos expresados respecto al control de mercados de las trasnacionales, fue necesario trabajar a nivel de clases de actividad. Como sólo se disponía de un cuadro de insumo-producto por ramas, los cálculos de la protección efectiva por producto se basaron en el supuesto de que la protección nominal media ponderada de los insumos intermedios de cada producto, era igual a la tasa media ponderada de la rama correspondiente. Por esa razón se consideró que el cálculo de tasas de protección efectiva media por estratos de participación de la inversión extranjera implicaría cierta distorsión en sus resultados (véase el trabajo citado sobre "La protección efectiva en México en 1970").

^b Con datos de una muestra de 107 productos de las ramas 8 a 35.

^c Proporción que representa la producción de las empresas trasnacionales (ET) respecto de la producción total de la clase censal a que pertenecen.

minal neta que confirma que las clases de actividad con mayor incidencia de ET en la producción gozan de mayor protección.¹⁶

También en lo que concierne a la generación de valor agregado, al amparo de diferentes niveles de protección efectiva neta, se observaron claras divergencias entre los tres estratos arriba delimitados concernientes a la participación de ET.

Con los datos de la misma muestra se establecieron los siguientes intervalos respecto de la protección efectiva neta: a) casos en que la protección fuese negativa ($U_i < 0.0\%$); b) cuando la protección fluctuaba entre los límites arbitrariamente fijados de 0.0% y 25.0 ($0.0\% \leq U_i < 25.0\%$); y c) casos en que la protección era mayor a 25.0% ($U_i \geq 25.0\%$). Los resultados obtenidos indican una polarización aún mayor que en el caso de la protección nominal, de la asociación entre elevada participación del capital extranjero y niveles considerables de protección por un lado, predominio de la empresa mexicana y baja protección por otro. Se puede comprobar en el cuadro 14 que menos del 10% del valor agregado del estrato manufacturero donde prevalece el capital nacional, surge de clases de actividad dotadas de protección efectiva neta superior al 25.0%, mientras que en aquellas clases en las cuales predomina el capital extranjero puede observarse con claridad que cerca de la mitad de su valor agregado cuenta con protección superior al mencionado por ciento. O sea, que mientras en

Cuadro 14

VALOR AGREGADO INDUSTRIAL, SEGÚN TRES NIVELES DE PROTECCIÓN EFECTIVA A DISTINTOS NIVELES DE PARTICIPACIÓN DE LAS "ET" EN LA PRODUCCIÓN, 1970 (Porcientos)

Participación de las ET b/ (%)	Protección efectiva neta (U) ^{c/}			Total
	Negativa	0.0 a 25.0%	Mayor de 25.0%	
Menor de 25.0	49.7	41.1	9.2	100.0
25.0 a 50.0	32.4	36.3	31.7	100.0
Mayor de 50.0	32.5	19.6	47.9	100.0
Total	39.8	31.2	29.0	100.0

Fuente: Elaborado con base en datos de nuestro artículo "La protección efectiva en México en 1970"; F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, *op. cit.*; y *IX Censo Industrial, 1971*, México, Secretaría de Industria y Comercio.

^a Conforme a una muestra de 107 productos de las ramas 8 a 35.

^b Véase la nota correspondiente del cuadro 12.

^c El límite de 25.0% de la protección efectiva neta se escogió de manera arbitraria. Estas cifras no son comparables con las presentadas en el texto al analizar la incidencia del proteccionismo sobre el PIB en 1970. En este cuadro, se trabajó a nivel de clase de actividad; sólo se consideraron bienes de la industria manufacturera. Cálculos con base a precios corrientes del PIB.

¹⁶ Sin embargo, lo mismo que cuando se clasificaron las ramas 1-35 en sectores moderno y tradicional, la intervarianza de los niveles de protección, o sea la varianza que se registra entre los mismos estratos, en este caso sólo explica una proporción mínima de la varianza total (el 4%).

el estrato donde predomina la empresa nacional, sea ésta privada o estatal, se origina una proporción masiva de su valor agregado —nada menos que el 90.8%— en condiciones de protección inferior al 25.0% y sólo un 9.2% al amparo de tasas de dicha magnitud o superiores, la firma trasnacional tiene la ventaja de generar alrededor de la mitad de su valor agregado en condiciones de protección inferior al 25.0% y la otra mitad del mismo a favor de medidas iguales o mayores a la tasa que sirve de referencia.

Es ilustrativo analizar la estructura del valor agregado total (véase el cuadro 15), originado gracias a una protección efectiva neta superior al 25.0%. Se comprueba que tan sólo el 13.3% de ese valor agregado corresponde al estrato que llamamos nacional, mientras que el estrato donde predominan las trasnacionales aporta el 70.2% del valor agregado surgido en estas condiciones particularmente favorables de protección (el 16.5% restante corresponde al sector de participación media de las ET). Claro está que estas cifras adquieren su plena significación tan sólo cuando se les confronta con la estructura total de la muestra de 107 productos, de manera de poder colocar lado a lado la participación de cada uno de los estratos en el valor agregado total y su participación en el valor agregado surgido en las condiciones más favorables de protección efectiva. Practicada esta operación (véase el cuadro 15), se vuelve incuestionable que mien-

Cuadro 15

VALOR AGREGADO INDUSTRIAL SEGÚN LA PARTICIPACIÓN DE LAS "ET" EN TRES DIFERENTES NIVELES DE PROTECCIÓN EFECTIVA NETA^a
(Porcientos)

Participación de los ET b/ (%)	Protección efectiva neta				Total
	Negativa	0.0 a 25.0	Menor de 25.0	Mayor o igual a 25.0	
Menor de 25.0	52.7	55.5	53.9	13.3	42.1
25.0 a 50.0	12.5	17.8	14.8	16.5	15.3
Mayor o igual a 50.0	34.9	26.7	31.3	70.2	42.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Las mismas del cuadro 14.

^a Según una muestra de 107 productos de las ramas 8 a 35.

^b Proporción que representa la producción de las empresas trasnacionales (ET) respecto de la producción total de la clase censal a que pertenecen.

tras la participación en el producto interno de los dos estratos que se comparan (de la muestra) es muy parecida (poco más del 40% en cada uno de los casos), hay divergencias enormes que conciernen a su participación respectiva en el valor agregado generado gracias a una protección igual o mayor al 25.0%, o sea en las condiciones más favorables. Del total de valor agregado surgido gracias a tan elevado diferencial respecto al valor mundial, la empresa nacional aporta tan sólo un 13.3%, como se dijo an-

tes, en tanto el estrato trasnacional aporta el 70.2%, en circunstancias en que el valor agregado de ambos estratos es perfectamente comparable en términos de monto absoluto y participación en el valor agregado total, lo cual viene a proporcionar más argumentos en apoyo de la hipótesis de que la inversión extranjera se ha beneficiado más que el capital mexicano con las medidas proteccionistas.

Por lo demás, lo mismo que se observó respecto a la protección nominal, el estrato donde prevalece el capital nacional genera cerca de la mitad e su valor agregado total bajo condiciones de desprotección (véanse los cuadros 12 y 14), en tanto las proporciones correspondientes a los estratos de mediana y alta participación de ET son bastante menores (alrededor del 32% de sus respectivos productos internos totales). De nuevo, si se considera la estructura vertical que indica la composición por estratos del valor agregado total de la muestra (véase el cuadro 15) y se confronta esta estructura con la de la composición (también según estratos de participación del capital extranjero), del valor agregado generado en condiciones más desventajosas, o sea con desprotección efectiva, resulta, como se vio antes, que los montos de valor agregado y su respectiva participación porcentual en el valor agregado total del estrato que llamamos nacional y aquel donde el capital extranjero predomina, son muy semejantes. No obstante, mientras el primero de ellos significa un 34.9% del valor agregado generado con tasas negativas, el estrato nacional aporta un 52.7% de dicho total (véase el cuadro 15).

Es interesante observar que mientras en el caso del estrato llamado nacional el por ciento de su producción (obtenida con tasas nominales negativas) es inferior al por ciento de su valor agregado generado con tasas efectivas negativas, en lo que concierne al sector predominantemente extranjero no se observa dicha diferencia y las proporciones de la producción y el valor agregado que surgen en condiciones de desprotección, sea ésta nominal o efectiva, son muy similares (compárese los cuadros 12 y 14). Por otra parte, mientras en el caso de la protección nominal la estructura de los estratos de baja y mediana participación trasnacional según niveles de protección era comparable (véase el cuadro 12), en el caso de la protección efectiva, la estructura del estrato medio se aproxima bastante a la del estrato trasnacional. En efecto, mientras este último, con tasas superiores al 25.0% genera la mitad de su valor agregado, el estrato medio origina 31.7% del suyo y el nacional menos del 10.0%. Por el contrario, en el caso de la protección nominal, las proporciones respectivas de la producción del estrato de mediana y baja participación de ET producidas con las tasas más elevadas eran similares: en ambos casos representaban una fracción poco significativa de la propia producción (del orden del 16.7% en el primero de estos casos y de 14.2% en el segundo). Esto último indica que la posición del sector medio mejora en lo que atañe a la protección de su valor agregado, comparada con la protección proporcionada al valor de su producción.

Como ya se dijo, la posición del estrato mexicano se encuentra en mayor desventaja en términos de la protección efectiva que de la nominal, lo que sin duda indica que la protección a sus insumos ha de ser relativamente superior a la de sus propios productos finales. En los casos de participación mediana y alta del capital extranjero se detecta el fenómeno opuesto: mejora la posición de la protección al valor agregado respecto a la de la propia producción. Vale decir que las empresas que pertenecen a dichos estratos se ven beneficiadas al utilizar insumos relativamente menos protegidos que sus propios productos finales (véanse los cuadros 12 y 14). Este resultado no extraña si se considera que las clases de actividad donde predominan las transnacionales en la producción, o ejercen una posición de liderazgo o son, con pocas excepciones, las ramas del sector secundario moderno, mientras que el capital nacional tiene mayor preponderancia en el tradicional. Ya se había mencionado que en el sector secundario moderno era notoria la mejor posición de protección al valor agregado derivada de precios de insumos relativamente más bajos que los de sus productos finales, de suyo altamente protegidos.

El anterior es el panorama general de la vinculación del proteccionismo con la inversión extranjera directa. Por supuesto, también existen discrepancias. Por ejemplo destacan los productos de la rama 23, "abonos, fertilizantes e insecticidas", cuya producción se encuentra en gran parte en manos del Estado y cuyo nivel de protección efectiva neta es excepcionalmente elevado (66.3%).

En definitiva, se considera demostrado que el estrato donde prevalece el capital nacional se encuentra en condiciones más desventajosas que aquellos donde es más importante la inversión extranjera, por producir una mayor proporción de su producción y valor agregado con tasas negativas; por participar en menor medida en el valor agregado generado gracias a las tasas más propicias de protección efectiva y, por último, por sumársele un efecto desfavorable de la protección de sus insumos respecto a la de sus productos finales.

5. *Proteccionismo y estructura de mercado*

Al parecer no existe una relación entre el fenómeno proteccionista, ya sea bajo la forma de protección nominal o efectiva, y la estructura de los mercados en cuanto a su grado de concentración.¹⁷ Los resultados de los análisis de correlación sugieren que aquellas industrias donde la es-

¹⁷ Se trabajó con datos sobre 104 productos de las ramas 8 a 35 para correlacionar el grado de concentración industrial con niveles de protección efectiva neta y de protección nominal. Se estimaron coeficientes de correlación por rangos del orden de $r_s = 0.05$ en el primer caso, y $r_s = 0.09$ en el segundo, siendo forzoso en ambos aceptar la hipótesis nula. El grado de concentración fue tomado del trabajo citado de Fajnzylber y Martínez Tarragó, donde se mide como la participación en la producción de la clase de los cuatro mayores establecimientos.

estructura de mercado aparece concentrada no buscan establecerse preferentemente al amparo de medidas proteccionistas. Además habría que concluir que el grado de concentración —como aproximación a una fijación de precio no competitiva—, no explica el diferencial de precios observado en los productos respecto al exterior. Con relación a esto, posiblemente la interpretación más correcta sería de que el grado de concentración en México no se refleja sobre los niveles de protección dado que en el exterior los mismos productos provendrían de estructuras de mercado con características similares. De aceptarse esta hipótesis, considerando el nivel de protección, como se estimó en este artículo, la diferencia entre precio externo y precio interno, si la misma causa (el grado de concentración) actúa con intensidad comparable sobre ambos precios, resulta difícil aislar el efecto de la concentración en el caso de México. Como es obvio, esa misma característica de la estructura industrial estaría implícita, incluso con intensidad semejante, en el precio externo que nos sirve de referencia para la comparación con el del producto nacional.¹⁸

Es necesario tener en cuenta además que la concentración no siempre constituye una información precisa acerca del grado de competencia que priva entre las empresas ni por ende, de la clase de fijación de precios que pueda instaurarse en la industria en función de esa competencia. Por ejemplo es factible que en industrias donde predominen unas pocas empresas importantes exista seria competencia vía precios.

IX. PROTECCIONISMO Y PRECIO EXTERNO

Si el proteccionismo se expresa como la diferencia entre precio externo y precio nacional del producto, sería interesante constatar en qué medida las variaciones del proteccionismo en México entre 1960 y 1970 obedecen a cambios en los precios externos. En el caso de algunos productos más "sofisticados", por ejemplo, se puede argumentar que la productividad ha tenido un incremento proporcionalmente superior en el exterior que en México, donde tales bienes son de incorporación más reciente y se producen con tecnología relativamente más sencilla. En ese caso, si a los aumentos en productividad en el exterior han correspondido reducciones de los precios internacionales, mientras que la eficiencia relativa de los factores se mantenía más o menos constante en Méxi-

¹⁸ Esta hipótesis sobre la similitud del grado de concentración de las estructuras industriales en que se origina la producción manufacturera mexicana y externa, se corrobora empíricamente en el caso de Estados Unidos. Al comparar la concentración industrial de ese país y México en 1970, se estimaron índices medios (ponderados por las respectivas estructuras industriales) de 39.2 y 42.6, respectivamente. Además la ordenación de las ramas por su grado de concentración es similar en ambos países, con un coeficiente de correlación por rangos $r_s = 0.82$, significativo al 99.5% (Fajnzylber y Martínez Tarragó, *op. cit.*).

co, es coherente plantear la hipótesis de que el diferencial de precios obedece de manera esencial a circunstancias de la producción del bien y a la correlativa variación de su precio en el exterior.

No se encontró ninguna asociación en el análisis de correlación entre la variación de la protección efectiva de 1960 a 1970 y el índice de precios de México en 1970 (base 100 = 1960) para las 35 ramas. La asociación entre los ordenamientos de este último y los de la tasa efectiva de 1970 —o sea niveles absolutos de la producción— es muy baja y prácticamente no es significativa.

En cambio, la correlación por rangos entre el índice de precios al mayoreo de los Estados Unidos de 1970 (base 100 = 1957-1958-1959)¹⁹ y la variación de la protección efectiva de 32 ramas mexicanas de comerciables arrojó un coeficiente de Spearman de -0.47 , significativo al 95%, lo cual indicaría que a una disminución de los precios en los Estados Unidos, correspondió en el mismo período un incremento de la protección otorgada a los productos mexicanos. Es interesante observar que las diez primeras ramas correspondientes al ordenamiento (de menor a mayor) del índice de precios norteamericano, es decir aquellas que han registrado descensos en su nivel de precios más considerables o aumentos más leves de los mismos, pertenecen en su totalidad al sector secundario y en su gran mayoría —con la excepción de dos— al estrato moderno del mismo. Es decir, corresponden de manera preponderante al subsector 20-35 donde, en el caso de México, la variación del nivel de protección— y también la protección, en términos absolutos, calculada para 1970— ha sido más elevada. Las tres primeras ramas del ordenamiento de índices de precios norteamericanos, o sea aquellas cuyo nivel de precios descendió más drásticamente en el período, son la 22 (fibras sintéticas, resinas y plásticos), la 23 (abonos, fertilizantes e insecticidas) y la 25 (productos farmacéuticos y medicinas). Estas tres ramas ocupan, respectivamente, los rangos 29, 31 y 32 en el conjunto de 32 ramas comerciables de México según la variación de su nivel de protección efectiva entre 1960 y 1970, es decir, que son las ramas en las cuales se ha verificado un mayor aumento del nivel de protección. Además, son las ramas cuya protección efectiva neta es más elevada de todos los bienes comerciables: la 22 tuvo en 1970 una protección del 58.2%; la 23 del 66.3% y la 25 del 55.7%.

Para que las correlaciones fueran válidas, sería necesario que la composición de las canastas de bienes de cada índice (nacional y norteamericano) y aquella sobre la cual se han realizado los cálculos de nivel de protección, y su variación, fueran comparables no sólo consigo mismas en el período estudiado, sino también entre sí. No resulta nada seguro que ambos requisitos se cumplan de manera rigurosa y ya he-

¹⁹ A. Ten Kate, A. Waarts y R. B. Wallace, "La protección nominal en México y su medición para 1970", Mimeo.

mos afrontado dificultades de esta naturaleza en otro anticipo de esta misma investigación.²⁰ Del mismo modo, puede objetarse que se utilizan como referencia precios internos al mayoreo de los Estados Unidos, y no precios de importación *c.i.f.*, como sería lo correcto. Toda vez que los Estados Unidos tienen también una política proteccionista, utilizar ese tipo de fuente causaría cierta distorsión respecto al precio de los productos en el mercado mundial. Por lo tanto, es obvio que los elementos aquí presentados apuntan únicamente a corroborar la necesidad de emprender una investigación exhaustiva acerca de la relación existente entre, por un lado, niveles de protección, y por otro, variaciones de precios internos y externos y de estudiar en particular el caso de los bienes cuya producción requiere de tecnología relativamente más sofisticada.

X. CONCLUSIONES

A continuación se presentan las principales conclusiones acerca del proteccionismo y su vinculación con la economía mexicana derivadas de esta investigación.

1. En 1970 la protección efectiva neta (medida *U*) presentó tres niveles diferentes en los tres sectores en los cuales se clasificaron las 35 ramas de bienes comerciables internacionalmente.²¹

Las seis primeras ramas de los comerciables, correspondientes todas al sector primario, resultaron cada una con tasas negativas de protección efectiva neta, lo cual determinó, obviamente, que la tasa media ponderada de este sector también lo fuese. La desprotección de dicho sector fue de -16.9% .

Por su parte, el sector secundario tradicional resultó con una tasa de protección efectiva neta positiva, aun cuando un número mayoritario de sus ramas (nueve de las 13 que le integran) registró protección negativa en 1970. No obstante, la incidencia sobre el valor agregado del sector de sus ramas dotadas de protección positiva²² determinó que la tasa media ponderada del sector resultase positiva en su conjunto (1.6%).

Por último, los niveles más elevados de protección se registraron en las ramas del sector secundario moderno (20-35), donde la protección efectiva media fue de 18.8% .

En definitiva, podemos resumir que el sector agropecuario y minero recibió en 1970 una protección negativa; el secundario tradicional una protección más bien baja e inclusive negativa en muchas de sus ramas, mientras que las del sector secundario moderno registraron los niveles

²⁰ A. Ten Kate, A. Waarts y R. B. Wallace, *op. cit.*

²¹ Sector primario (ramas 1 a 6); sector secundario tradicional (ramas 7 a 19); y sector secundario moderno (ramas 20 a 35).

²² Carne y productos lácteos (8), molienda de trigo, etc. (9), textiles y fibras blandas (13) y calzado, prendas de vestir, tejidos de punto, etc. (15).

más notorios de protección efectiva neta por lo que su valor agregado resulta sobrevalorado respecto al valor agregado hipotético en ausencia del proteccionismo.

2. Una aproximación a la incidencia de las medidas proteccionistas sobre el producto interno de los bienes comerciados la puede dar el hecho de que un 57.0% del valor agregado fue generado por ramas dotadas de alguna protección efectiva neta (*U*) positiva. Sin embargo, la distribución de esa protección no se verificó en forma homogénea, como puede deducirse de los resultados presentados en el punto anterior, puesto que la totalidad del valor agregado del primario se originó bajo condiciones de desprotección y que, en cambio, el peso de ese tipo de medidas fue de gran relevancia en el sector secundario, el cual produjo un 78.1% de su valor agregado al amparo de algún grado de protección efectiva.

3. Además de registrarse niveles de protección más elevados en el sector secundario (en especial el moderno) que en las demás ramas de comerciados, se aprecia el siguiente fenómeno relativo a la protección del precio final de los bienes respecto a la protección de sus insumos. En primer término, se puede afirmar que el sector primario recurre a insumos comparativamente más protegidos que los precios de sus productos finales. Este hecho determina que al efecto de una reducida protección nominal a sus productos finales y en muchos casos negativa, se sume el deterioro que implica contar con insumos relativamente más protegidos, lo que viene a determinar que la protección efectiva, o sea la protección otorgada al valor agregado del primario, presente grados de desprotección aún más aguda que la simple desprotección que registra el precio del producto final.

En el caso de la industria, y en particular el sector moderno de la misma, opera el fenómeno contrario. Por un lado, disfruta de niveles de protección nominal bastante elevados y contribuye a mejorar su posición, en lo que atañe a la protección de su valor agregado por el hecho de depender de insumos relativamente desprotegidos o por lo menos con protección muy inferior a la de los productos finales de estas ramas.

4. Los fenómenos indicados provocan transferencias de ingreso entre los sectores de la economía en razón de la política proteccionista.

En 1970, el sector primario aparecía con salidas netas de ingresos, mientras el sector secundario (en especial las ramas modernas) era receptor de estos recursos.

En efecto, la transferencia neta de valor agregado del sector primario al secundario, en especial al moderno, fue de 8 942 millones de pesos, cifra que indica el "costo" que en el año de 1970 tuvieron que pagar las ramas agropecuarias y extractivas por la industrialización basada en la política arancelaria y de control de importaciones.

En términos globales, el sector secundario tradicional fue receptor

de valor agregado. No obstante, algunas de sus ramas entre las que destacan en especial petróleo y productos petroquímicos básicos, registran una salida neta de ingreso en función de la política proteccionista.

Por último, el sector secundario moderno —con la excepción de tres de sus 16 ramas— fue el principal beneficiario de la transferencia de recursos en razón de la política proteccionista y se estima que en el año estudiado recibió una entrada neta por ese concepto de 7 263 millones de pesos.

5. La comparación de nuestros resultados con los obtenidos en 1960 por G. Bueno, basados en cálculos de la protección efectiva no neta (o sea sin ajuste del tipo de cambio), permiten concluir que los rasgos señalados antes sobre la mayor protección al sector secundario, en particular a sus ramas modernas, se acentuaron durante el decenio de los 60. En ese período disminuyó la protección, tanto nominal como efectiva no netas, brindada al sector primario. En cambio, el sector secundario tradicional, aunque su protección nominal disminuyó, pudo mejorar su posición en lo que atañe a la protección efectiva como resultado de las consideraciones respecto a la protección de los insumos expresadas en el punto 3. Por último, el sector secundario moderno registró aumentos importantes, tanto en su protección nominal como en la efectiva no netas.

En lo que se refiere a los aspectos globales del proteccionismo, la comparación con la investigación de G. Bueno indica en primer término que entre 1960 y 1970 la protección nominal no neta media de las ramas 1 a 35 disminuyó de 15.1% a 13.1%, mientras que la protección efectiva se incrementó, entre ambos años, de 12.9% a 18.4%

Pero además de un aumento en el nivel de protección efectiva, se verifica también un incremento en la incidencia de este tipo de medidas sobre el PIB. En efecto mientras en 1960 un 16.6% del valor agregado de las 35 ramas provenía de ramas desprotegidas, la proporción del mismo generada en las mencionadas condiciones de desprotección descendió en 1970 al 14.5% del total. Se observó también un aumento de la proporción del valor agregado generado en ramas cuya protección era superior a la tasa media de las 35 ramas. En 1960, por ejemplo, el valor agregado en ramas con protección efectiva no neta superior al 12.9% (media de dicho año), significó el 37.7% del valor agregado total de los comerciables. Pero en 1970 la proporción del valor agregado total generado a favor de una protección media superior al 18.4% ascendía ya al 46.5%

6. Se ha indicado en el punto anterior, al comentar la evolución del proteccionismo en México entre 1960 y 1970, que la protección efectiva no neta aumentó en su nivel medio, así como su incidencia sobre el PIB, en razón de que una mayor proporción de éste se generó al amparo de medidas proteccionistas, e inclusive de tasas superiores a la media de los comerciables. Históricamente, el surgimiento de políticas

proteccionistas se asoció con la necesidad de hacer frente a problemas del sector externo mediante la compresión de las importaciones. A su vez estas medidas fomentaron una política sustitutiva de importaciones. Se considera demostrado que en 1970 la política proteccionista no se revelaba como una herramienta demasiado eficaz para solucionar los problemas del sector externo, como consecuencia de los cambios cualitativos sufridos por éstos. Por un lado, se presenció una agudización de este tipo de problemas en términos cuantitativos: se agravó el déficit corriente de la balanza de pagos, ascendió la proporción de la amortización respecto a la afluencia bruta de fondos extranjeros, la entrada neta de capitales debió financiar una proporción creciente —y por cierto excepcionalmente alta, comparada con otros países de América Latina— de las importaciones, se registró un deterioro sostenido de los términos del intercambio y un menor crecimiento relativo de las exportaciones, etc. Pero, por otro lado, la naturaleza misma de los problemas externos había cambiado y se hacían menos susceptibles de solución por medio del instrumental proteccionista. Las principales razones de esto último son las siguientes: *a)* La mayor parte de las importaciones estaba constituida por bienes de producción indispensables para la industria y por alimentos, ambos difíciles de reducir; *b)* parte no despreciable del comercio de mercancías de México se encuentra en manos de empresas trasnacionales, cuyas prácticas de comercio exterior, racionales desde el propio punto de vista de firmas con una estrategia global a nivel mundial —como el comercio intraempresa, la preferencia por comprar en el país de origen, o la sobrefacturación de importaciones—, pueden hacer peligrar la eficacia de las medidas proteccionistas del país receptor; y *c)* por último, lo que es más importante, se ha operado una modificación en lo que atañe a la balanza de pagos del país en el sentido de que es evidente que los movimientos de servicios han adquirido, a ritmo vertiginoso, una ponderación creciente respecto a los movimientos de mercancías.

En estas condiciones, se verifica que la política proteccionista ya no se aplica en el contexto en el cual surgió originalmente, es decir, cuando la ubicación de México en la división internacional de trabajo era la de un país primario-exportador. Como ya se dijo, aquellas medidas se destinaban inicialmente a solucionar los efectos negativos sobre la balanza comercial derivados de tal situación. Sin embargo, en la actualidad el país desempeña un nuevo papel en el esquema mundial capitalista, del que se derivan problemas externos de naturaleza cualitativamente diferente que los que se presentaban en épocas anteriores y los cuales el proteccionismo es menos susceptible de resolver. A pesar de esto, no es menos evidente que este tipo de medidas que, además, en el aspecto interno se destinaban sólo a dar el incentivo inicial a la industrialización sustitutiva, y no a mantenerse a perpetuidad, no sólo

han permanecido vigentes sino que, incluso, como se vio antes, se han intensificado.

Pero entonces ¿cuál es la razón de la permanencia y ampliación de la política proteccionista de México? Con frecuencia, al contestar esta pregunta, se vinculan las medidas proteccionistas con el problema de la eficiencia. En definitiva, sería necesario mantener medidas proteccionistas, se argumenta, por cuanto la industria mexicana es aún relativamente ineficiente. Y como corolario de este razonamiento, suele afirmarse que a medida que las distintas ramas se vuelvan más eficientes será posible reducir el proteccionismo.

Sin embargo, como se verá a continuación, la hipótesis anterior no resiste con suficiente solidez la prueba empírica. En efecto, para comprobar su verosimilitud se correlacionaron las tasas de protección efectiva neta de 1970 con un indicador de eficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios para el mismo año, que permite observar si la rama en cuestión ha mejorado o desmejorado respecto a la medida de los comerciables en lo que atañe al aprovechamiento de sus insumos intermedios.

Se encontró que en las primeras 19 ramas, que representan el sector tradicional de los comerciables, se registra una elevada asociación, estadísticamente confiable, entre el ordenamiento por rango de las tasas de protección efectiva y el del indicador de eficiencia relativa. Para las ramas tradicionales de los comerciables, a menor protección también es menor la eficiencia relativa, es decir, existe una asociación directa, que preferimos formular en términos negativos, por estar desprotegidas la mayoría de estas ramas. Este primer resultado refutaría el argumento presentado antes según el cual la permanencia del proteccionismo sería consecuencia de la ineficiencia, por cuanto en este sector las ramas relativamente más ineficientes son también las más desprotegidas. Con respecto a las ramas del sector moderno (20-35), los resultados obtenidos mediante indicadores como las medias ponderadas de las medidas U , por un lado, y los indicadores de eficiencia relativa, por otro, permiten sustentar la hipótesis de que en este caso se asocian elevados niveles de protección con menor eficiencia relativa.

En suma, en el sector secundario moderno, la ineficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios podría deberse a la presencia, en estas ramas, de mercados más oligopólicos que en el sector tradicional, lo que aseguraría a las empresas mercados cautivos. La ineficiencia relativa del sector primario puede atribuirse, posiblemente, a la transferencia de recursos de este sector altamente desprotegido, hacia el resto de la economía y al "costo" que le corresponde pagar por la industrialización basada en el proteccionismo. Por último, la situación del sector secundario tradicional sería la única que permitiría corroborar la tesis de que a medida que aumente la eficiencia disminuirán las tasas de protección otorgadas ya que se trata de ramas comparativamente

eficientes en el uso de los insumos intermedios y, además, relativamente desprotegidas.

Sin embargo, conviene formular un par de acotaciones. En primer lugar, se ha cuantificado sólo la eficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios, por no disponer de información confiable sobre eficiencia de los factores. En segundo término, la medida de la protección consiste en un diferencial de precios respecto al exterior y, en ese caso, para ser enteramente congruentes se tendría que medir rama por rama la eficiencia relativa de la economía mexicana respecto al exterior. De eso se trata, para mayor precisión, cuando se habla de que es necesario mantener las medidas proteccionistas dado que la economía mexicana, y más concretamente su industria, no sería aún competitiva en términos internacionales. Sobre esto último, este artículo ha esbozado brevemente algunos planteamientos referentes al aumento de la productividad y el consiguiente descenso de los precios de los productos extranjeros, en especial aquellos que requieren una tecnología "sofisticada" para su producción. Sin embargo, por ahora se trató tan sólo de señalar la necesidad de profundizar en esa dirección en investigaciones futuras.

7. Se verificó antes que las razones esgrimidas de manera usual para justificar la política proteccionista de México no son las adecuadas —o sólo lo son parcialmente— para entender la realidad. Clásicamente, en efecto, se ha interpretado al proteccionismo en función de su utilidad como herramienta de solución al déficit externo y como mecanismo capaz de fomentar paulatinamente un aumento de la eficiencia de la industria, que más tarde posibilitaría a los productos mexicanos competir en calidad y precio con los extranjeros. Sin embargo, se ha demostrado que ambos argumentos explican de manera insuficiente el fenómeno o han perdido en la actualidad parte de su validez.

En un intento por aportar elementos para una interpretación más completa del fenómeno proteccionista, en este punto y en los que siguen, se resumen los resultados de esta investigación en lo referente a la inserción del proteccionismo en la economía de México.

En primer lugar, con relación a la comparación del proteccionismo en 1960 y 1970, se observa que el desplazamiento del énfasis de las medidas proteccionistas hacia el sector secundario moderno no constituye un fenómeno aislado, está vinculado a cambios importantes ocurridos en el aparato productivo mexicano durante el mismo lapso.

El desplazamiento del impulso al desarrollo económico de México de la agricultura hacia la industria y los servicios, que se verifica ya en el período anterior, se acentúa de manera notoria en el decenio 1960-1970, manifestándose a través de diferentes tasas de crecimiento sectoriales, sus participaciones en el producto y el empleo así como sus respectivos niveles de productividad. Este proceso se acompaña, en lo que

atañe a las medidas proteccionistas, por un deterioro del sector primario y un aumento de la protección proporcionada a la industria.

8. En las ramas industriales productoras de bienes de consumo no duradero cuyas importaciones fueron sustituidas con anterioridad a 1960, en general se registran tasas de protección efectiva bajas, o bien aparecen desprotegidas. La excepción a esta regla son ciertos productos no duraderos con mercados muy limitados y de implantación "moderna". Las ramas productoras de bienes duraderos y de capital, en las cuales al parecer fue menor el avance del proceso de sustitución, gozan de niveles de protección que en casi todos los casos son superiores a la media de los comerciables. El comportamiento de los niveles de protección en las ramas productoras de bienes intermedios, en las cuales fue de mediana intensidad el avance de la sustitución de importaciones, es bastante errático y es difícil determinar una tendencia general como sucede con los de consumo no duradero o de consumo duradero y capital. En este caso, no obstante, parece ser decisiva la disponibilidad de ciertos recursos naturales y la política de producción de este tipo de bienes a precios reducidos por parte del Estado, como incentivo a la industrialización.

Tanto este punto como el anterior se vinculan de manera evidente con nuestra clasificación de las ramas de comerciables en tradicionales y modernas, puesto que el proceso de sustitución de importaciones se inició con productos de la industria ligera, de consumo bastante difundido, y se extendió posteriormente a los bienes intermedios, y luego a los de consumo duradero y equipos.

9. El proteccionismo es un fenómeno asociado a las ramas de crecimiento más dinámico de la economía. Por lo general, las ramas cuyo ritmo de crecimiento es más vigoroso son las mismas que registran un incremento de su nivel de protección entre 1960 y 1970 sea cual fuere en términos absolutos el nivel de protección inicial, mientras que las rezagadas propenden a identificarse, en el mismo período, como aquellas con disminuciones de la protección.

10. Al parecer, el nivel de protección está en razón inversa al tamaño de mercado del producto protegido, de modo que los bienes de demanda limitada requerirán de mayor protección que los de consumo masivo.

11. En lo que se refiere a la industria manufacturera, se comprobó (aunque con algunas excepciones) la vinculación entre niveles de protección nominal y efectiva por clase de actividad y la participación del capital extranjero en la producción de la misma. A niveles elevados de ambos tipos de protección (nominal y efectiva), corresponde una elevada incidencia de la inversión extranjera en la producción del bien. Inversamente, las clases donde predomina el capital nacional (estatal o privado) reciben una protección sensiblemente menor y generan una proporción significativa de su producción y valor agregado en condiciones de desprotección.

12. En la industria manufacturera no se encontró asociación entre nivel de protección y grado de concentración en el mercado del producto, de donde se deduce que los diferenciales de precios observados respecto al precio externo no obedecen a una formación de precios más oligopólica o condiciones de concentración más severas de lo que ocurre con la producción del mismo bien en el exterior.

Bibliografía

1. A. Ten Kate, A. Waarts y R. B. Wallace, "La protección nominal en México y su medición para 1970", *Investigación Económica*, Vol. XXXV, Núm. 138, abril-junio de 1976, pp. 237-303.
2. A. Ten Kate, y R. B. Wallace, "La protección efectiva en México en 1970" *Investigación Económica*, Vol. XXXVI, Núm. 140, enero-marzo de 1977, pp. 205-269.
3. A. Ten Kate, "Estimación del cuadro de insumo-producto de México para 1970, con base en el método RAS", *Investigación Económica*, Vol. XXXIV, Núm. 134, abril-junio de 1975, pp. 239-274.
4. G. Bueno, "Estructura de la protección en México", en Bela Balassa (Comp.), *Estructura de la protección en países en desarrollo*, México CEMLA, 1972.
5. M. D. Ramírez de Wallace, "Actualización de la matriz de insumo-producto de México con el método RAS", tesis profesional, México, Escuela Nacional de Economía, UNAM, 1976.
6. M. D. Ramírez de Wallace, "El método RAS para actualizar matrices. Análisis de los indicadores de sustitución y eficiencia para 1970, 1971 y 1973. El caso de México", por publicarse en *Investigación Económica*.
7. M. D. Ramírez de Wallace, "Cálculos sobre la confiabilidad del método RAS para estimar matrices de insumo-producto", noviembre de 1976, mimeo.
8. E. Hernández Laos, *Evolución de la productividad de los factores en México*, México, Centro Nacional de Productividad, 1973, cuadro 1.
9. T. King, *México, Industrialization and Trade Policies since 1940*, Oxford University Press, 1970.
10. A. Cárdenas Ortega, "Algunos aspectos sobre los instrumentos de control en la política de comercio exterior", 1973, mimeo.
11. CEPAL, ONU, *Tendencias y estructuras de la economía de México en el último decenio*, E/CN. 12/921.
12. O. Caputo y R. Pizarro, "Imperialismo, dependencia y relaciones internacionales", *Cuadernos del CESO*, Santiago, Universidad de Chile, 1972.
13. F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales. Expansión y proyección en la industria mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
14. CEPAL, ONU, *Proyecciones macroeconómicas para América Latina en el decenio de 1970* E/CN. 12/865. Rev. 1, Nueva York, 1972.

15. M. Wionczek, G. Bueno y J. E. Navarrete, *La transferencia internacional de tecnología a nivel de empresa: El caso de México*, Naciones Unidas, 1971.
16. NAFINSA-CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, 1971.
17. CEPAL, ONU, *La distribución del ingreso en América Latina*, E/CN.12/863, 1972.