

CE

comercio exterior

COMERCIO AUTOMOVILÍSTICO
Y AMBIENTE

REVISTA DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL
JUNIO DE 2009, VOL. 59, NÚM. 6, MÉXICO

ECONOMÍA
DEL TEQUILA

POLÍTICA AGRÍCOLA
EUROPEA Y TRATADOS

EMPRESAS
BIOTECNOLÓGICAS
ARGENTINAS



APUNTES DE COYUNTURA
Contrastes
APEC y América Latina

\$ 45



Exporta Fácil

Agilice su cobranza
y obtenga liquidez
para realizar
más negocios

- Línea de factoraje sin recurso hasta por 1 millón de dólares
- Anticipo de hasta el 85% de sus cuentas por cobrar en el extranjero
- Información de sus compradores en el extranjero
- Servicio de cobranza

Para conocer términos
y condiciones visítenos en
bancomext.com

Si necesita asistencia, llame:
01 800 EXPORTA
01 800 3976782

escríbanos al correo electrónico
exportafacil@bancomext.gob.mx.

Hoy más que nunca,
Bancomext está con las **PyMEX**



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.
Banca de Desarrollo

bancomext.com



GOBIERNO
FEDERAL



Financiamiento Integral

Bancomext ofrece apoyo integral a las necesidades financieras de las empresas exportadoras

- Capital de trabajo
- Proyectos de inversión
- Crédito estructurado
- Crédito internacional
- Garantías bursátiles

Además, Bancomext cuenta con un programa específico para la atención del sector turismo.

Para conocer términos y condiciones visítenos en **bancomext.com** o escribanos al correo electrónico **bancomext@bancomext.gob.mx**.

Hoy más que nunca, **Bancomext** está con las **PyMEX**



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.
Banca de Desarrollo

bancomext.com



GOBIERNO FEDERAL





COMERCIO EXTERIOR

421 **Bitácora**

424 **Herramientas para exportar**

Formas de pago

426

La política agrícola europea como obstáculo para los acuerdos comerciales

Martha Carro Fernández, Ana Fernández-Ardavín Martínez e Inmaculada Hurtado Ocaña

La política agrícola de la Unión Europea se caracteriza por su proteccionismo. Ésta se examina en lo que respecta al Mercado Común del Sur, a su vez gran exportador de productos agrícolas a la Unión, y se concluye que el establecimiento de un acuerdo comercial entre ambos grupos de países traería grandes beneficios para todos.

443

Tecnología desincorporada e inserción internacional de las empresas biotecnológicas argentinas

Sebastián Sztulwark y Pablo Lavarello

En el marco de las transformaciones del paradigma tecnoeconómico mundial, se analiza la incorporación a las redes internacionales de las empresas biotecnológicas en Argentina. Los autores utilizan para ello la metodología de la balanza de pagos tecnológica, cuyos resultados indican que las compañías estudiadas participan como exportadoras netas de bienes de biotecnología moderna en las redes internacionales.



459

El tequila en tiempos de la mundialización

Alejandro Macías Macías y Ana Guadalupe Valenzuela Zapata

A partir de la teoría de los campos económicos empresariales, se examinan las características de la industria del tequila. Se reseña la historia de la tradicional bebida mexicana, algunos datos estadísticos y la transición de los grandes negocios familiares a empresas corporativas. También se analizan los principales problemas de la industria, como la permanente inestabilidad de la provisión de agave.



473

La balanza comercial agropecuaria de Baja California en el marco del TLCAN

Antonio María Martínez Reina

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha tenido importantes efectos en la balanza comercial agropecuaria de Baja California. Con la metodología de mínimos cuadrados ordinarios se establecen las implicaciones del tipo de cambio en la balanza comercial y su incidencia en la agricultura y la economía de la entidad. El autor concluye que el acuerdo comercial no ha sido favorable para el sector agropecuario de Baja California, ya que se ha incrementado la dependencia de bienes del exterior.



COMERCIO EXTERIOR

480 TLCAN: los vehículos usados y el ambiente

La liberalización del comercio de automóviles usados ha tenido efectos ambientales negativos en México, por la exportación de más de 2.5 millones de estos vehículos desde Estados Unidos. Con ello se ha incrementado la emisión total de gases de efecto invernadero, debido a que el comercio prolonga la vida de automóviles que, de otra manera, se hubieran retirado de la circulación.

487 Agenda

490 Indicadores estadísticos



Publicación mensual
del Banco Nacional de Comercio Exterior

COMITÉ EDITORIAL

Juan Pablo Arroyo Ortiz, Carlos Bazdresch Parada, Javier Beristain Iturbide, Arturo Fernández Pérez, David Ibarra Muñoz, Alfredo Phillips Olmedo, Francisco Suárez Dávila, Homero Urías Brambila

REVISTA COMERCIO EXTERIOR

Coordinación editorial

Sergio Hernández Clark
<shernanc@bancomext.gob.mx>

Redacción e información

Alma Rosa Cruz Zamorano
Alfredo Salomón
Jaime A. Velázquez Izquierdo

Edición

Dora Luz Juárez Cerdí
Alberto Lara Castillo

Diseño

Roberto Escartín Arroyo
Maricarmen Miranda

Distribución

Angélica González Camarillo
Genaro Serrano González

Asistencia editorial

Rocío López Tufiño

Comercio Exterior es una publicación abierta al debate. Admite, por tanto, un amplio y diverso conjunto de ideas que no coinciden necesariamente con las del Bancomext. La responsabilidad de los trabajos firmados es de sus autores y no de la institución, excepto cuando se indique lo contrario.

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de *Comercio Exterior*. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Impresiones Modernas, S.A. de C.V., Sevilla 702-B, col. Portales, 03300 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 09-0043. Distribuida por Sepomex, Nezahualcōyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm. 1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 04-2008-021214321800-102. Aparece el primer día de cada mes.

Suscripciones y venta de espacios publicitarios:

5449 9000 exts. 9639 y 9721

Revista *Comercio Exterior*, Periférico Sur 4333, planta baja oriente, Jardines en la Montaña, 14210 México, D.F. Tels.: 5449 9000 exts. 9639 y 9721; fax: 5449 9021. Correspondencia: A.P. 21 258, 04021 México, D.F.

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp

revcomer@bancomext.gob.mx



Circulación certificada
por el Instituto Verificador
de Medios. Registro 307/02

APUNTES DE COYUNTURA

493 Comercio e inversión entre América Latina y el Pacífico asiático

El extraordinario desempeño económico de los países del Pacífico asiático ofrece oportunidades sin precedente para América Latina y el Caribe en la diversificación de las exportaciones, el aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada región y la inversión basada en cadenas de valor que incluyan empresas de ambas regiones. El documento analiza estas posibilidades en el marco del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico.



500

Desde el estante

503

Summaries of Articles

504

Recuento gráfico

Inmigrantes en Estados Unidos

En nuestro próximo número:

- Inversión de cartera en México
- Equidad y remesas
- Microcréditos





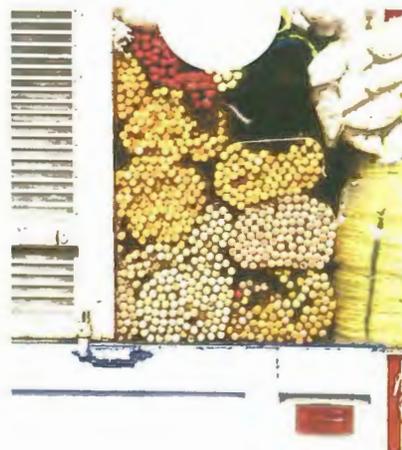
Bitácora



La influenza afecta el comercio entre México y Estados Unidos

Durante su visita a México los días 16 y 17 de abril, el presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, indicó que estaba preparado para abrir las carreteras de su país a los camiones mexicanos y resolver así una disputa que se remonta a los orígenes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sin embargo, los mayores controles sanitarios para contener el virus de la influenza AH1N1 dificultarán el tránsito de bienes por la frontera entre ambos países.

El 27 de abril la Cámara de Comercio informó que en 2008 Estados Unidos



importó 216 000 millones de dólares en productos de México, su tercer mayor socio comercial después de Canadá y China.



Japón y Estados Unidos, principales compradores de carne de cerdo mexicana

Japón es el principal mercado de las exportaciones mexicanas de carne de cerdo, desplazando de este lugar a Estados Unidos, que hace dos años demandaba alrededor de 50% de estas exportaciones. El 28 de abril pasado, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) informó que en marzo Japón adquirió 4 040 toneladas de carne de cerdo, es decir 85% de las exportaciones totales, por 19.8 millones de dólares.

Por otro lado, las exportaciones a Estados Unidos sumaron 1.9 millones de dólares, equivalentes a 450 toneladas de este producto, cifra que contrasta con las 1 000 toneladas mensuales que demandaba en años previos. A estas dos naciones les sigue Corea, con importaciones de carne de cerdo mexicana por 269 toneladas mensuales, lo que equivale a 0.6 millones de dólares.



Cae el precio de la carne de cerdo

Si bien se ha insistido en que el consumo de ese tipo de carne es inocuo y que su ingesta no está relacionada con la influenza A H1N1, los contratos de futuro de la carne de cerdo que se negocian en el mercado de Chicago descendieron. El precio de la carne de cerdo para entrega en junio retrocedió tres centavos de dólar, o 4.19%, para cerrar en 68.65 centavos de dólar la libra. La desconfianza es tal que China ha prohibido la importación de carne de cerdo procedente de México y Estados Unidos, se informó el 28 de abril pasado.



México solicita eliminar las restricciones a la carne de cerdo

El gobierno de México pedirá a la Organización Mundial del Comercio (OMC) intervenir para eliminar las limitaciones impuestas por algunos países a las exportaciones mexicanas de carne de cerdo por temor a la influenza.

Al respecto, Enrique Sánchez, director de Salud Agroalimentaria, de la Secretaría de Agricultura, afirmó que esta dependencia trabajará con la Secretaría de Economía para evitar que se "apliquen criterios que no tienen sentido ante una situación como ésta", en referencia a las prohibiciones de países como Rusia y China a las importaciones de carne de puerco y de res. Lo anterior se publicó el 1 de mayo de 2009.

Bloqueo comercial a las importaciones de cerdo por temor a la influenza A H1N1

Algunos países han impuesto restricciones a las importaciones de cerdo provenientes de Estados Unidos, México y Canadá por el brote de influenza A H1N1. Las autoridades de estos países han manifestado su malestar argumentando que las restricciones son infundadas, ya que algunos organismos internacionales señalan que a la fecha no hay evidencia de que el virus se transmita por los alimentos.

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés), la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE, por su denominación original), la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la OMC, en un documento difundido el 2 de mayo, señalaron: "el puerco y los productos del puerco, tratados de acuerdo con prácticas de buena higiene [...] no serán fuentes de infección".

Luego de que se detectó en México el virus de la influenza A H1N1, se presentaron algunos contagios en Estados Unidos, Canadá, Alemania, España y Nueva Zelandia. Con argumentos de salud pública y seguridad, Azerbaiyán, China, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, las Filipinas, Honduras, Kazajistán, Rusia y Ucrania han restringido las importaciones de cerdo y productos del cerdo de los tres integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Los informes más recientes apuntan a restricciones adicionales por parte de Croacia, Emiratos Árabes Unidos, Líbano y Tailandia.

China impuso una restricción inmediata al cerdo procedente de México y de tres estados de Estados Unidos el 27 de abril, insistiendo en que la medida era necesaria para descartar cualquier riesgo de una situación similar a la ocurrida con el brote de síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) en 2003.

Estados Unidos, Canadá y Japón, principales mercados del mango mexicano

La agroindustria del mango tiene importantes perspectivas de crecimiento por la demanda de la industria de jugos y conservas, y la alta demanda externa. Las exportaciones de mango aumentaron 121% en el primer bimestre de 2009, para sumar 5.3 millones de dólares; sus principales mercados fueron Estados Unidos —país hacia donde se orientó 60% de las ventas del fruto—, seguido de Canadá con 12.6% y Japón con 6.8%. Otros compradores importantes de mango mexicano son los Países Bajos y España, según esta-



dísticas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) divulgadas el 30 de abril de 2009.

Herramientas para EXPORTAR

- Cheques
- Giros bancarios
- Órdenes de pago
- Cobranza internacional

FORMAS DE PAGO

La forma de pago en el comercio entre países se selecciona de acuerdo con factores como la experiencia y la confianza entre el exportador y el cliente, la frecuencia de las operaciones, la seriedad en el cumplimiento de los compromisos y la solvencia moral y económica de las partes. Si la seguridad requerida para el pago es baja, conviene recurrir a cheques o a giros bancarios. Las órdenes de pago y la cobranza interbancaria internacional corresponden a un nivel de seguridad medio. La carta de crédito es la modalidad de pago que ofrece mayor seguridad. En este número se analizarán las primeras cuatro formas de pago y, en el siguiente, las cartas de crédito, la forma más utilizada por los exportadores.

Cheques

Algunas operaciones de comercio exterior se acostumbran saldar con cheques, por su rapidez y por la confianza de que se cobran sin dificultad. Sin embargo, este medio de pago presenta algunos riesgos, por ejemplo, que los fondos disponibles no alcancen a cubrir la cuenta, que la firma no sea idéntica a la presentada por el banco (más aún si la cuenta se encuentra en el extranjero), que quien firma esté facultado para hacerlo. Finalmente, cuando el exportador llegue al banco para depositar el cheque, se encontrará con la frase "depósito salvo buen cobro"; es decir, deberán pasar de tres a cuatro semanas para poder cobrar el documento girado contra una institución extranjera.

Otra complicación que se presenta al manejar cheques es cuando se recurre a escribir una fecha posterior en el documento, lo que implica que el exportador confía en que su comprador contará con fondos suficientes a la fecha del cobro. De no ser así, es posible que jamás se pueda cobrar el documento, por falta de recursos.



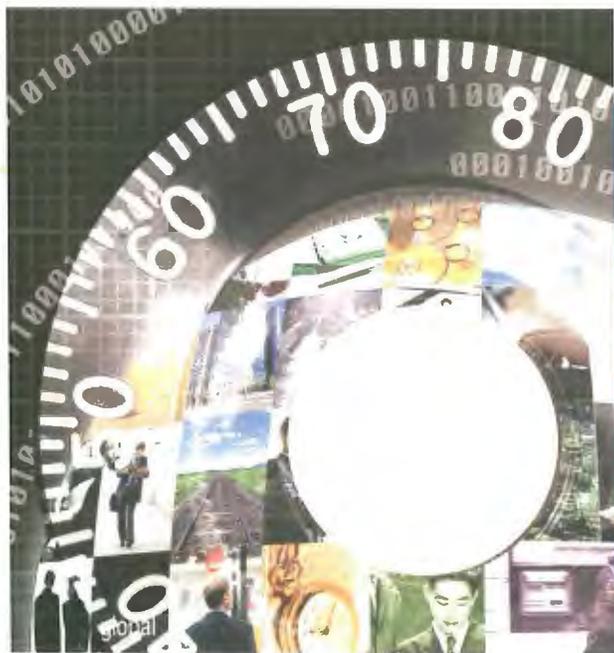
Giros bancarios

El giro bancario es un cheque emitido por un banco a cargo de otro que se liquida cuando se compra; con ello se elimina la posibilidad de que no sea pagado, toda vez que se adquirió con anterioridad. Sus ventajas son: se puede comprar en cualquier banco sin importar si se es cuentahabiente o no, se puede emitir casi en cualquier divisa y no puede contener la leyenda *al portador* sino sólo depositarse en una cuenta. Lo único que se requiere es precisar el nombre del banco para hacer el pago. Se recomienda no enviar mercancía alguna hasta tener en propia mano el original del giro y presentarlo para su cobro.



Órdenes de pago

Las órdenes de pago son operaciones que se establecen entre un banco local y uno foráneo, con relación de *corresponsalia* entre ambos. Las órdenes de pago cuentan con cuatro actores principales: una persona que compra la orden de pago, al que se denomina *ordenante*; el banco que vende la orden y recibe en sus ventanillas el importe correspondiente, el *banco ordenante*; la institución bancaria que acepta efectuar el pago por medio de un depósito a su cuentahabiente, el *banco pagador*, y, por último, el *beneficiario*, que es la persona que recibirá el importe directamente en su cuenta. Al igual que en el caso anterior, no se recomienda enviar la mercancía hasta verificar que la cuenta del exportador haya recibido los fondos.



Cobranza internacional

La cobranza es un servicio que ofrecen los bancos, según instrucciones recibidas, para la aceptación o el pago de un adeudo y la correspondiente entrega de los documentos. Para estas actividades, los bancos observan las reglas uniformes para cobranzas, también conocidas como URC 522, publicadas por la Cámara de Comercio Internacional, organismo no gubernamental establecido para fomentar el comercio mundial y que agrupa a más de 130 países.

La cobranza bancaria se divide en dos tipos:

- Simple. Se ocupa sólo de documentos financieros (cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio).
- Documentaria. En este tipo de cobranza no sólo se trata de documentos financieros, sino también comerciales, como factura, documento de transporte, etcétera. Lo anterior permite tomar posesión de la mercancía. Las partes que intervienen en este tipo de cobranza son: el *cedente*, que es el exportador que encomienda la cobranza; el *banco cedente*, encargado de iniciar la cobranza; el *banco presentador*, que presentará y cobrará los documentos al comprador, al que se denomina *girado*.

Antes de aceptar esta forma de pago, se recomienda solicitar la asesoría de especialistas sobre las leyes correspondientes a la materia en los países donde se realicen estas operaciones. En México estos documentos están regulados por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. ◀CE

La **política agrícola europea** como **obstáculo**

para los **acuerdos comerciales**

MARTHA CARRO
FERNÁNDEZ

ANA FERNÁNDEZ-
ARDAVÍN MARTÍNEZ

INMACULADA HURTADO
OCAÑA*

El capítulo agrícola se ha convertido en uno de los obstáculos recurrentes al que tiene que enfrentarse la Unión Europea en sus relaciones con terceros países, tanto al negociar acuerdos comerciales como en las negociaciones multilaterales. Esto se debe no sólo a las peculiaridades estratégicas del sector, sino también a las consecuencias generadas por la evolución de los precios agrícolas internacionales, que hace de la liberalización agrícola una cuestión vital para los países en desarrollo. Por su parte, la UE ha concedido un trato privilegiado a su política agrícola desde 1962, año en el que se estableció la Política Agrícola Común (PAC), de manera que el proceso de integración y la cuestión agrícola han estado íntimamente vinculados, como lo demuestra el papel fundamental que tiene esa política en el presupuesto comunitario, que en la actualidad sigue absorbiendo más de 40% de los gastos comunitarios.

Es complicado, en el ámbito internacional, establecer un marco general respecto al tratamiento del sector agrícola, ya que la diversidad de situaciones es muy amplia. Además, la desaparición de la excepción agrícola de la normativa multilateral complica la adopción de un marco general. Un caso específico lo constituyen los países de menor renta que carecen de medios suficientes para

elaborar e implantar políticas de apoyo y racionalización del sector agrario.¹ Además, las diferentes experiencias de integración no han tenido en cuenta de manera suficiente los aspectos agrícolas en la mayoría de los casos. En América Latina (y de modo más concreto en el Mercado Común del Sur, Mercosur) no hay consenso en el tratamiento que debe recibir el sector, aunque se apuesta de manera prioritaria por la liberalización comercial de los bienes agropecuarios.

Al estudiar el efecto comercial del sector agrario en las negociaciones comerciales, se debe analizar la evolución tanto de la PAC, como de la Política Comercial Europea, ya que ambas² se constituyen como un importante obstáculo al progreso de las negociaciones con otros países o bloques comerciales por el complejo entramado de protección y de privilegios, que ha dado como resultado la exclusión de determinados países y productos del mercado europeo.

1. Muchas de estas economías se basan en un sector agrícola monoproducto, y a los tradicionales problemas para diversificar su producción se han añadido en los últimos años las medidas restrictivas impuestas por los organismos multilaterales.
2. Las políticas comunitarias se dividen entre aquellas de común aplicación en todos los estados miembro, que son la Política Agrícola Común, la Política Comercial Común, la Política de Transportes y la Política de Competencia, y las políticas y acciones de acompañamiento del mercado único entre las cuales cabe destacar la Política de Investigación y Desarrollo, la Política de Medio Ambiente, la Política de Cohesión Económica y Social, y la Política de Cooperación al Desarrollo, entre otras.

* Profesoras de la Universidad CEU San Pablo, Madrid <carfer.fcee@ceu.es>; de la Universidad Rey Juan Carlos <ana.fernandezardavin@urjc.es>, y de la Universidad CEU San Pablo <huroca@ceu.es>, respectivamente.



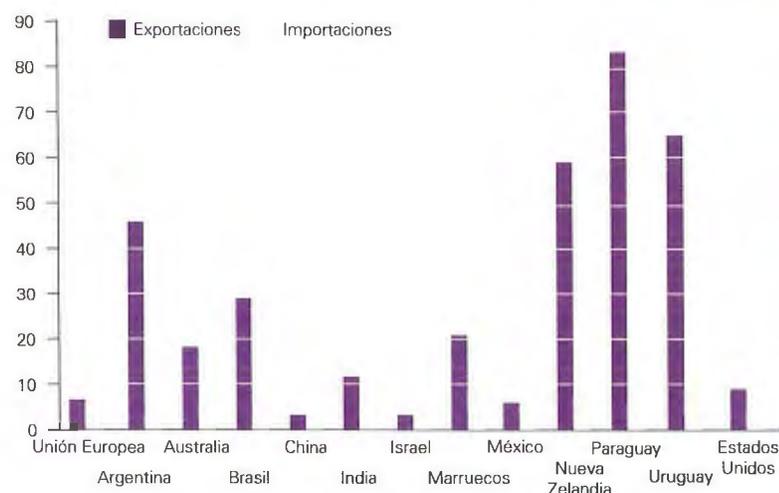
EL NUEVO MODELO AGRÍCOLA EUROPEO

La Política Agrícola Común ha sido un eje inicial y fundamental del proceso de integración europeo desde sus inicios. Con el transcurso de los años y el cambio de la situación económica y social europea, y del entorno internacional, han desaparecido las justificaciones iniciales que la sustentaban y las han sustituido otras nuevas. Además, esa política ha entrado en conflicto con intereses interiores y exteriores, muchas veces contrapuestos. Entre los primeros, hay que tener en cuenta el proceso de ampliación continuada de la Unión Europea hasta llegar a la actual configuración de 27 miembros, con la adhesión de países con una gran participación agrícola en el producto interno bruto (PIB). Los objetivos de la PAC, recogidos en el tratado constitutivo de la Comunidad Europea (CE) de 1957, han perdido hoy gran parte de su sentido. El logro del autoabastecimiento y la preferencia comunitaria, junto con el complejo sistema de precios generado, son políticas de intervención directa que entran en conflicto con otros objetivos de la Unión Europea.

Europa, en la actualidad, es el principal exportador de bienes y servicios y el segundo mayor importador de bienes. En la gráfica 1 se observa la enorme importancia que tienen las exportaciones de bienes agrarios en el comercio total de países como Paraguay (83%), Uruguay (65%), Nueva Zelandia (59%), Argentina (45.8%),

G R Á F I C A 1

PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO AGRÍCOLA EN PAÍSES SELECCIONADOS, 2006 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia con información de la Organización Mundial del Comercio, *Statistics Database*, 2008.

La Unión Europea ha ido adaptando las normativas agrarias a las exigencias de los organismos multilaterales y de otros países exportadores de bienes agrarios mediante sucesivas reformas

Brasil (28.8%) o Australia (18%) frente a la Unión Europea (con tan sólo 6.5%). Estos datos ponen en evidencia que la agricultura ha generado tensiones entre Europa y sus principales socios comerciales, con los países en desarrollo y con los organismos multilaterales, en particular en las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y posteriormente de la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde las incipientes alianzas entre los países en desarrollo y las economías emergentes lograban hacer más audibles sus exigencias.

Gran parte de los socios comerciales de la Unión Europea, sobre todo los de menor desarrollo, considera que el enfoque multifuncional de la agricultura europea,³ al menos en parte, está siendo indirectamente financiando por terceros países, ya que éstos tienen que pagar aranceles más altos para tener acceso al mercado europeo. Además, muchos de ellos son escépticos en cuanto a la legitimidad de la multifuncionalidad, a la que ven como un nuevo argumento para el proteccionismo. Por ello, el nuevo modelo

3. El enfoque multifuncional de la PAC hace referencia a cómo ésta ha de cumplir funciones que exceden a las de una política agrícola en sentido estricto, como son el mantenimiento de los ingresos de los agricultores, el contenido ambiental de la misma o la lucha por el desarrollo rural, que evite la desertificación y la despoblación de las zonas agrícolas.

agrario europeo tiene que ser compatible con el regionalismo abierto por el que está apostando la Unión Europea, con la liberalización multilateral defendida por la OMC y con las preferencias a países en desarrollo.⁴

A finales de los años ochenta, todos estos factores, junto con la importante carga presupuestaria que suponía el complicado sistema de protección agrícola europeo, crearon una fuerte corriente de opinión en favor de una reforma y una simplificación de la Política Agrícola Común. Las sucesivas reformas iniciadas a finales de los años noventa debían eliminar de manera paulatina las distorsiones al comercio, transformando los mecanismos de ayuda y de exportación. Sin embargo, algo que no ha cambiado, ni es previsible que lo haga en un futuro próximo, es el enfoque multifuncional que tiene la PAC, aunque varíe el contenido de las funciones.

En 1999 se introdujeron nuevos elementos para reformar las ayudas a la producción e incluir medidas agroalimentarias y forestales y de jubilación anticipada. Sin embargo, estas medidas no supusieron un cambio ante la competencia exterior: la agricultura europea permaneció como un sector protegido y fuera del mercado internacional. El primer paso hacia la reforma en profundidad de la PAC se produjo en el Consejo Europeo de Berlín en 1999, cuando se aprobaron las directrices que dieron lugar a la Agenda 2000.⁵ En ésta se planteó la necesidad de reformar de modo drástico la PAC, para responder tanto a los objetivos tradicionales de esta política —entre los que está lograr la estabilidad de las rentas de los agricultores— como a objetivos nuevos que tuviesen en cuenta las actuales inquietudes y necesidades del consumidor europeo, como la seguridad y la calidad de los alimentos, las cuestiones ambientales o el desarrollo rural.

Respecto al comercio internacional, uno de los objetivos esenciales de la Agenda 2000 fue lograr una agricultura más orientada al mercado, más competitiva y, por tanto, menos distorsionadora del comercio y menos protegida. Además, la propia reforma estableció una revisión intermedia en 2002. Llegada esta fecha se profundizó más en la reforma para adecuarla a los nuevos requerimientos financieros, a la ampliación europea y a las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha.

4. Desde las más tradicionales, como el Sistema de Preferencias Generalizadas, hasta las más recientes, como la iniciativa "Todo menos armas".

5. Una información más detallada de la Agenda 2000 se puede encontrar en la página oficial de la Comisión Europea: <http://www.europa.eu.int/comm/agenda2000/index_es.htm>.

En el Consejo Europeo de diciembre de 2005, tras una larga negociación, se aprobaron las perspectivas financieras para el periodo 2007-2013, las cuales debían tener en cuenta los compromisos políticos adquiridos, entre los que estaban la ampliación y la reforma intermedia de la PAC. Uno de los objetivos del nuevo marco financiero era que el sector agrícola no fuese una de las prioridades de las mencionadas perspectivas. Se estableció una reducción del gasto agrícola de hasta 1% de la renta nacional bruta, a pesar de la incorporación de cuatro millones de nuevos agricultores con amplias diferencias de renta per cápita. La mayor parte del presupuesto se destina al crecimiento sostenible, basado en la competitividad y la cohesión para el crecimiento y el empleo. La segunda partida (42.8%) corresponde a la gestión sostenible y la protección de recursos naturales que engloba el financiamiento de la PAC. Ésta se divide en dos partes; la primera, el “financiamiento de mercados y ayudas directas”, que tiene una progresiva reducción a lo largo del periodo: en 2006 representaba 36.8% y en 2013 se situará en 32%. Por el contrario, la parte destinada a desarrollo rural, aunque tiene una tendencia creciente, en 2013 sólo representará 8.4%. Por tanto, de momento, la PAC, y específicamente la política de mercado, conserva un papel fundamental dentro del presupuesto europeo, aunque en términos per cápita los gastos agrícolas muestren una notable contención.⁶

En enero de 2005 entró en vigor la nueva política de mercados agrarios,⁷ aprobada en 2003 y caracterizada por los siguientes elementos:

- Se lleva a cabo la disociación de las ayudas a la producción, de tal modo que ahora el agricultor percibe un pago único por explotación. Es sin duda la parte clave de la reforma, ya que permite que el agricultor establezca su nivel de producción.

- Se estipula la obligatoriedad del principio de la condicionalidad de las ayudas, que exige el cumplimiento de ciertas condiciones para cobrarse. Para ello se estableció una lista de 18 prioridades en el marco del ambiente, inocuidad alimentaria y sanidad y bienestar de los animales. Esta exigencia responde a la creciente preocupación



del consumidor europeo respecto a la seguridad de los alimentos por la aparición de determinadas epidemias animales, la introducción de especies transgénicas o la utilización de ciertos plaguicidas.

- Con el mismo objetivo de lograr una agricultura más competitiva, se implanta la reducción o modulación de las ayudas para dedicar más recursos del presupuesto al desarrollo rural. Por ello, los pagos únicos no se calcularán de forma lineal, sino que tendrán en cuenta el tamaño de la explotación.⁸

6. Unión Europea, *A Financial Framework for the Enlarged Union (2007-2013)*, 2008, disponible en <http://ec.europa.eu/budget/prior_futuro/fin_framework_en.htm>.

7. Asimismo, la nueva política agraria está asociada con un nuevo sistema de financiación surgido con el reglamento (CE) núm. 1290/2005 del Consejo, 21 de junio de 2005, sobre la financiación de la política agrícola común, por el que surgen dos nuevos fondos: el Fondo Europeo Agrario de Garantía (Feaga) y el Fondo Europeo Agrario para el Desarrollo Rural (Feader).

8. En respuesta a la creciente preocupación por el desarrollo rural, se acordó financiar las nuevas medidas mediante la reducción de las ayudas directas a las grandes explotaciones que superen un determinado nivel de ayudas (modulación): 3% en 2005, 4% en 2006 y 5% a partir de 2007. Los fondos resultantes de la modulación de la ayuda se destinarán a las políticas estructurales, 20% de los fondos así obtenidos se entregarán al Estado en cuestión y el resto se repartirá entre los estados miembro en función de la superficie agraria, el empleo agrario y el producto interno bruto per cápita en términos de poder adquisitivo.

Por último, hay que destacar dos nuevos principios en la política agrícola común: el de disciplina presupuestaria y el de flexibilidad de aplicación. De acuerdo con el primero, se pretende garantizar el marco anual del gasto agrario, de tal manera que, si se prevé un exceso de gasto por concepto de ayudas directas, éstas se reducirán, de modo que no sobrepase el presupuesto. El segundo introduce cierta flexibilidad en cuanto a la aplicación de las reformas.

Esta reforma no sólo reduce las ayudas internas sino que también recorta las restituciones a la exportación, dando un paso más hacia la eliminación de las medidas distorsionadoras del comercio internacional. Sin embargo, hay que destacar que de los objetivos de la reforma sólo el primero, hacer de la agricultura un sector más competitivo, puede redundar en una mayor apertura al exterior y, por tanto, generar una desviación de comercio y un ajuste de las producciones ineficientes; el resto responde fundamentalmente a objetivos estructurales o sociales.

La desvinculación de la ayuda supone introducir mayores dosis de transparencia, pero no implica ni menores ayudas ni mayor apertura, a no ser que parte de la ayuda a las explotaciones se traslade a otros objetivos no distorsionadores del comercio. En cambio, la modulación de las ayudas puede suponer en la práctica una reducción real de las subvenciones pero sus efectos en la producción y en el nivel de precios son difíciles de prever. Esto dependerá de las opciones que adopte cada Estado miembro y, aunque disminuya la producción, no es probable que ello sea de una magnitud suficiente como para afectar los precios. Lo lógico es que la producción agrícola europea se mantenga más alta que en una economía no subsidiada y, por tanto, los precios se mantengan artificialmente bajos. Por otro lado, la evolución del precio internacional de los alimentos provocará que el resultado de la reforma sea más o menos exitoso, en el ámbito internacional, a largo plazo. Tradicionalmente, los precios europeos han sido muy superiores a los del mercado mundial y deberían tender a igualarse. La evolución creciente de estos últimos en años recientes, y de manera más notoria a lo largo del último año, debería facilitar la convergencia, mejorando las expectativas al inicio de la reforma en 2003. Los factores responsables del aumento de precios agrícolas afectan también a los productos europeos, como por ejemplo el aumento del precio de las materias primas. Sin embargo, los productos europeos pueden mantenerse en sus niveles actuales sin reflejar las presiones de demanda de los países emer-

gentes y más recientemente la emigración de liquidez de los mercados financieros a los mercados agrícolas.

El 22 de abril de 2004 se alcanzó un acuerdo, que debía entrar en funcionamiento en 2006, sobre la segunda reforma de la Política Agraria Común, que afectaba a los sectores del tabaco, el lúpulo, el aceite de oliva y el algodón.⁹ El objetivo de esta reforma era profundizar en la ya iniciada en 2003, ampliando el marco de la agricultura europea. Así, los elementos que se establecieron en la primera fase se debían aplicar a los cuatro nuevos sectores. Además, uno de los objetivos enunciados por el comisario Fischler era lograr que la política agrícola distorsionara cada vez menos el comercio, en particular ante los países en desarrollo. De acuerdo con ello, se implantarían medidas de ayuda más atentas al mercado y menos distorsionadoras del comercio, buscando la coherencia con las obligaciones internacionales de la Unión Europea.¹⁰

Por último, la implantación de la disociación de la mayor parte de los pagos directos se hizo en las fechas y para los productos mostrados en el cuadro 1.

Actualmente, 90% de la ayuda a los productos está ya disociada y los agricultores responden a las peticiones del mercado y en función de sus propias preferencias.

9. Estos cuatro sectores representan un alto porcentaje en el total de la producción agraria comunitaria; sólo el aceite de oliva supone cerca de un tercio de la agricultura de la Unión Europea de los 15.

10. El ritmo en la aplicación de las reformas no sería, sin embargo, uniforme: dependería de las características y la situación de cada sector. Para el tabaco, la disociación se llevaría a cabo durante un período de cuatro años, a partir de 2006. El lúpulo, por el contrario, deberá adaptarse al nuevo sistema de ayudas. En el caso del aceite de oliva, se da una distinción según el tamaño de la explotación. Por último, en el algodón se disociará 65% de la ayuda.

C U A D R O 1

UNIÓN EUROPEA: IMPLANTACIÓN DE LA DISOCIACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Productos	Año de implantación
Cultivos herbáceos, carne de ganados vacuno y ovino, productos lácteos	2003
Aceite de oliva, algodón, tabaco	2004
Azúcar	2006
Frutas, hortalizas, vino	2007

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, *Propuesta de Reglamento del Consejo por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa a los agricultores en el marco de la Política Agrícola Común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores*, COM (2008) 306 final, Bruselas, 20 de mayo de 2008.

La reforma conjunta de la Política Agraria Común, es decir, la aprobada en 2003 y 2004, debería contribuir al cumplimiento de los compromisos internacionales de la Unión Europea y facilitar el proceso de liberalización comercial internacional. Sin embargo, sus efectos reales dependerán de la evolución tanto de los precios internacionales como de las disociaciones parciales. La experiencia actual muestra que la supresión de las ayudas a la producción está contribuyendo a evitar excedentes, a una convergencia de precios y a una contención de los gastos presupuestarios. Con lo anterior se estarían cumpliendo los objetivos iniciales de mejora de la productividad y de compatibilidad con las normas de la OMC. La mejora de la competitividad se acompaña de una pérdida de cuota en los mercados básicos, sin que ello afecte el liderazgo comercial de la Unión Europea en productos agrícolas.¹¹

Las propuestas actuales de la Comisión son continuar profundizando en la reforma y establecer las medidas necesarias para adecuarla a los nuevos factores. Entre los aspectos más importantes se destacan la supresión de las ayudas vinculadas que todavía persisten,¹² la eliminación de la retirada de tierras y las medidas de acompañamiento a la supresión de la cuota lechera. Estas dos últimas medidas buscan suprimir los controles de oferta, lo que ocasionaría un incremento de la producción y una reducción de los precios, que debería ir acompañada por un aumento de la productividad. Se establece un periodo transitorio para la disociación plena del arroz, los forrajes desecados, las patatas de fécula y el lino de fibra larga. Es importante destacar que, dada la vigorosa demanda de biocombustibles, se suprime el régimen aplicable a los cultivos energéticos.

APERTURA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA A TERCEROS PAÍSES

Si las sucesivas reformas de la PAC han dado lugar a un sistema más transparente (ayudas directas), de manera paralela la política comercial ha apoyado en cierta medida una apertura del sector agrícola. Los dos pilares de la política comercial, la autónoma y la conven-

cional, han intentado responder a los retos de la mundialización y las demandas de los países en desarrollo y las economías emergentes. Es cierto que en gran parte esta evolución ha sido impuesta por la importancia que están adquiriendo estas economías en la nueva situación internacional, como lo demostraron las conferencias ministeriales de Doha, de Cancún y de Hong Kong. En ellas, países bastante heterogéneos lograron apartar, al menos por el momento, sus diferencias y presentar reivindicaciones conjuntas, entre las que se encontraba la apertura de los mercados agrícolas.

Fuesen cuales fuesen los motivos que promovieron esta evolución, se puede decir que la Unión Europea se ha esforzado en los últimos años en conjuntar las dos grandes tendencias de la economía internacional: el regionalismo y el multilateralismo. Así, la política comercial convencional se ha volcado al logro de un regionalismo abierto, mediante el cual se ha intentado beneficiar a los países en desarrollo con acuerdos bilaterales, como, por ejemplo, con los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) o con los acuerdos euromediterráneos y, más recientemente, por la Política de Vecindad. Hay que destacar, sin embargo, que en los acuerdos firmados con México o Chile, el sector agrícola no era tan decisivo, ya que la Unión Europea no era un mercado prioritario para sus productos agrarios.

Este apoyo a los países en desarrollo mediante ventajas comerciales ha sido muy distorsionador al discriminar en función del origen. Gran parte de las importaciones europeas entra en su mercado con aranceles muy bajos o nulos, mientras que otras sufren crestas arancelarias importantes. Las embrolladas reglas de origen empeoran todavía más la situación, complicando las negociaciones en aquellos países en los que el sector aporta parte importante de su producción nacional.

Por otro lado, dentro de la política comercial autónoma se han hecho reducciones y exenciones arancelarias de modo unilateral, en parte para adecuarse a los compromisos multilaterales tras las sucesivas rondas de negociación, y en parte mediante iniciativas como “Todo menos armas”.

En definitiva, y a pesar de cierta apertura, la política comercial europea continúa siendo un entramado de privilegios que repercuten en la marginación de determinados países y que no afectan casi nunca a los denominados productos sensibles, entre los que están los agrarios y agropecuarios. Como se puede ver en el cuadro 2, la Unión Europea no mantiene una media de aranceles sobre productos agrarios demasiado alta (15.1%)

11. Comisión de las Comunidades Europeas, *Propuesta de Reglamento del Consejo por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa a los agricultores en el marco de la Política Agrícola Común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores*, COM (2008) 306 final, Bruselas, 20 de mayo de 2008.

12. Se mantienen excepciones para las vacas nodrizas y la carne de ganado vacuno y caprino.

PAÍSES SELECCIONADOS: ESTRUCTURA ARANCELARIA POR TIPOS DE PRODUCTOS, 2006 (PORCENTAJES)

	Aranceles finales consolidados (trato de nación más favorecida) ¹			Importaciones libres de impuestos	
	Bienes agrarios	Bienes no agrarios	Impuestos no ad valorem ²	Bienes agrarios	Bienes no agrarios
Unión Europea (27 países)	15.1	3.9	4.8	39.7	62.3
Argentina	32.6	31.8	0.0	5.9	18.4
Australia	3.3	11.0	0.3	49.2	50.0
Brasil	35.5	30.8	0.0	1.8	33.3
China	15.8	9.1	0.0	7.8	44.2
Estados Unidos	5.0	3.3	8.2	38.9	54.5
India	114.2	36.2	5.3	6.9	9.7
Israel	73.3	11.5	5.9	71.4	79.0
Marruecos	54.5	39.2	0.0	27.4	41.8
México	44.1	34.9	0.9	17.0	33.6
Nueva Zelanda	5.7	10.6	1.9	55.1	67.0
Paraguay	33.2	33.5	0.0	21.4	40.0
Uruguay	33.9	31.2	0.0	18.0	47.0

1. Media de los aranceles a la importación.

2. Porcentaje sobre el total de aranceles aduaneros lineales.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Statistics Database*, 2008, disponible en <<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>>.

respecto a otros países (la media de los países seleccionados en el cuadro muestra una carga impositiva para productos agrarios de 37.6 por ciento).

Uno de los elementos de la política comercial que más ha contribuido a erosionar las preferencias de determinados países es el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que ha sido un obstáculo al comercio de la Unión Europea en particular con países latinoamericanos, sobre todo por dos motivos: primero, por no poderse beneficiar en muchos casos de este sistema y, segundo, por la complejidad que supone su aplicación.¹³ El SPG se aplica por lapsos de 10 años. En la actualidad se ejerce el del periodo 2006-2015,¹⁴ cuyas directrices buscan, además de seguir cumpliendo con los objetivos tradicionales del sistema, simplificar la gestión del mismo y clarificar las condiciones de acceso a los beneficios.¹⁵

13. Este sistema nació en Europa en 1971 como el primer grupo de países que respondieron a la recomendación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) para que las naciones industrializadas otorgasen preferencias comerciales a los países en desarrollo.

14. La Comisión adoptó las directrices para el siguiente periodo, en julio de 2004 (IP/04/860, 7 de julio de 2004).

15. En el actual SPG se han reducido a tres las categorías de preferencias, de tal modo que se mantiene un sistema general, aunque ahora más amplio con la incorporación de 300 productos nuevos, sobre todo agrícolas y pesqueros; se crea una nueva categoría para los países vulnerables con necesidades de desarrollo especiales, y se establecen preferencias suplementarias para aquellos países en desarrollo que ratifican y aplican los 16 convenios fundamentales en materia de derechos humanos y laborales, más los de buena gobernanza y protección del ambiente.

El mayor cumplimiento con el proceso de regionalización mundial se podría ver en los acuerdos ya firmados por la Unión Europea, los aún abiertos y los que están en proceso de negociación. En el cuadro 3 se observa que la estrategia actual de la Unión Europea en materia regional se centra, primero, en la negociación de acuerdos de estabilización y asociación con los países del este, que no forman parte de la política de vecindad ni son candidatos a ello, a los cuales se desea conceder mayores ayudas para su transición económica y con los que se busca mejorar las relaciones comerciales, económicas y financieras. Segundo, se dirige a la negociación con países en desarrollo no europeos, en muchos casos del grupo Asia, el Caribe y el Pacífico, con los que se mantiene una muy estrecha relación, consecuencia de las vinculaciones coloniales, tras expirar el Acuerdo de Cotonou (en diciembre de 2007), y con los que se quiere cerrar ya nuevos acuerdos de asociación económicos en escala regional. Tercero, en la firma de acuerdos de libre comercio con nuevas áreas geográficas como el Mercosur, la ASEAN, el Consejo de Cooperación del Golfo o la India. La idea principal de la política comercial con terceros países es la de abrir el mercado europeo al resto del mundo mediante los distintos tipos de acuerdos regionales, que van desde los más específicos en productos concretos—como las negociaciones con Canadá en materia de comercio e inversión, con Serbia en comercio de textiles o con Vietnam en productos textiles y de vestir— hasta aquellos tratados más complejos que

UNIÓN EUROPEA: ACUERDOS COMERCIALES

Acuerdos firmados y notificados a la Organización Mundial del Comercio

<i>Socio</i>	<i>Fecha de inicio</i>	<i>Tipo de acuerdo</i>	
Andorra	1 de julio de 1991	Unión aduanera para bienes industriales	
Turquía ¹	31 de diciembre de 1995		
Islandia	1 de enero de 1994	Mercado único excepto en bienes agrarios y pesca (Espacio Económico Europeo)	
Noruega	1 de enero de 1994		
Liechtenstein	1 de enero de 1994		
Islas Feroe	1 de enero de 1997	De libre comercio	
Suiza	1 de enero de 1993		
Macedonia ¹	1 de mayo de 2004	De estabilización y asociación	
Croacia ¹	1 de febrero de 2005		
Albania	1 de diciembre de 2006		
Montenegro	1 de enero de 2008		
Bosnia-Herzegovina	1 de julio de 2008		
Serbia	29 de abril de 2008		
Kosovo (bajo la resolución 1244 del Consejo de Seguridad de la ONU)			
Argelia	1 de septiembre de 2005	Asociación. Acuerdos euromediterráneos (de libre comercio en 2010).	
Egipto	1 de junio de 2004		
Israel	1 de junio de 2000		
Jordania	1 de mayo de 2002		
Libano ²	1 de marzo de 2003		
Marruecos	1 de marzo de 2000		
Autoridad Palestina	1 de julio de 1997		
Túnez	1 de marzo de 1998		
Países y territorios de ultramar	1 de enero de 1971		
Siria	1 de julio de 1977		
Ucrania ³	1998		De colaboración y cooperación
Kazajistán	Julio de 1999		
Moldavia ⁴	Enero de 2008		De asociación económica, concertación política y cooperación económica (acuerdo de cuarta generación).
Chile	3 de febrero de 2004		
México	1 de julio de 2000		
Sudáfrica	1 de enero de 2000	De comercio, desarrollo y cooperación Comercial y de cooperación	
Bielorrusia			

Acuerdos por notificar a la Organización Mundial del Comercio

Países de África, el Caribe y el Pacífico han iniciado un acuerdo de asociación económica (tras expirar el Acuerdo de Cotonou, en diciembre de 2007): Foro del Caribe (Cariforum), Camerún, Comunidad de África Oriental, África Oriental del Sur, Pacífico, Comunidad de Desarrollo de África del Sur, África Occidental

Acuerdos en negociación

<i>Socio</i>	<i>Fecha de inicio</i>	<i>Tipo de acuerdo</i>
Asociación de Naciones del Sureste Asiático	4 de mayo de 2007	De libre comercio
Comunidad Andina	Mayo de 2004	Asociación
Consejo de Cooperación del Golfo	Julio de 2001	De libre comercio. Sistema de Preferencias Generalizadas
Corea del Sur	6 de mayo de 2007	De libre comercio
Mercosur	13 de septiembre de 1999	Asociación
India	28 de junio de 2007	De libre comercio
Iraq	20 de noviembre de 2006	De comercio, desarrollo y cooperación
China	Enero de 2007	De colaboración y cooperación
Tayikistán		Comercial y de cooperación
Kazajistán	1999	De estabilización y asociación. Sistema de Preferencias Generalizadas
Kirguistán	1999	
Turkmenistán	1999	
Uzbekistán	1999	

1. Países candidatos a la adhesión.

2: Acuerdo provisional.

3. Países acogidos a la política de vecindad.

a. Además tiene firmadas preferencias comerciales adicionales.

Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Comercio, en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf>, actualizado en octubre de 2008.



no sólo implican una negociación comercial, sino que van asociados con diálogo político, propiedad intelectual, compras públicas o servicios.

Entre todos los acuerdos, hay que diferenciar el firmado con el Mercosur, no sólo por su dimensión económica sino por ser en sí mismo un tratado de integración regional, lo que podría dar lugar, en el momento de cerrarse las negociaciones, al primer acuerdo birregional firmado en el ámbito mundial.¹⁶

En definitiva, aunque la política comercial autónoma está siendo la pauta de liberalización o protección de otros países desarrollados, la apertura y conclusión de nuevos acuerdos regionales convierten a la Unión Europea en uno de los bloques económicos más abiertos del mundo.

ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL MERCOSUR

El acuerdo de integración regional entre la Unión Europea y el Mercosur constituye uno de los casos más atractivos desde el punto de vista analítico. Dos razones, al menos, justifican la elección del Mercosur para examinar su relación comercial con la Unión Europea: a] por ser la primera vez que la Unión Europea inicia un proceso de regionalización con un bloque de integración, y b] el Mercosur, junto con la Comunidad Andina de Naciones, mantiene las mayores relaciones comerciales

16. Las negociaciones con el Mercosur parecen, de momento, estar más avanzadas que las de la ASEAN, que sería el otro acuerdo comercial transregional.

agroalimentarias con todos los países pendientes de negociar un acuerdo comercial; pero mientras que el Mercosur prácticamente ha mantenido ese porcentaje por encima de 45% del total comerciado con la Unión Europea, la Comunidad Andina lo ha ido reduciendo de modo progresivo hasta perder más de 15 puntos porcentuales durante todo el periodo analizado, como puede verse en el cuadro 4.

A continuación, se revisa, en primer lugar, el estado de las negociaciones abiertas en 1995 entre la Unión Europea y el Mercosur para la conclusión de un acuerdo de asociación entre ambos bloques y, en segundo, las relaciones comerciales agroalimentarias entre estos bloques, con el propósito de examinar si realmente se puede hablar de un nudo agrícola que obstaculiza la firma de ese acuerdo.

LAS NEGOCIACIONES HACIA UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN

Las negociaciones, que se incluyen en el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional firmado en 1995,¹⁷ tienen como objetivo la creación de un área de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur, caracterizada por una agenda de cuarta generación. Los denominados acuerdos de cuarta generación abarcan no sólo la liberalización comercial, sino también la apertura

17. El acuerdo marco propone crear las condiciones para la constitución, en el largo plazo, de una zona de libre comercio, sin exclusión de ningún sector y conforme a las directrices establecidas por la OMC. En este tratado se recoge además el objetivo de reducir las asimetrías de desarrollo económico entre los dos bloques. Con anterioridad al acuerdo marco, en 1992 la Comisión Europea y el Mercosur suscribieron el Primer Acuerdo Interinstitucional por el cual la Comisión ofrecía ayuda técnica e institucional para el Mercosur.

de los regímenes de inversión extranjera y compras gubernamentales, los acuerdos de propiedad intelectual, la cooperación empresarial y tecnológica y el diálogo político.¹⁸

Desde el inicio de las negociaciones en el 2000, la Unión Europea ha reclamado mayor apertura del Mercosur en cuanto a servicios, en particular servicios transfronterizos, profesionales y financieros, compras públicas e inversión, así como acuerdos en materia de propiedad intelectual. Los países del Mercosur han centrado sus esfuerzos en la obtención de un mayor y más transparente acceso al mercado europeo agrícola.¹⁹ Por otro lado, ha habido obstáculos

institucionales que han retrasado el proceso, como las diferentes posturas ante el acuerdo entre la Comisión y el Consejo, la debilidad institucional del Mercosur²⁰ y la falta de acuerdo entre sus miembros para presentar una lista común de bienes para la oferta de acceso al mercado.²¹ Por último, ambos grupos tienen agendas externas amplias y complicadas que implican restricciones a la hora de firmar el acuerdo de integración.²²

La agenda de negociación incluye: a) diálogo político; b) cooperación económica; c) cooperación social y cultural; d) cooperación financiera y técnica, y e) comercio. Las negociaciones y su preparación se llevan a cabo

18. European Parliament, "Briefing Note on Interparliamentary Cooperation between the European Union and Latin America (1974-2003)", Directorate General for Research, Division for International and Constitutional Affairs, 2003, consultado en <http://www.europarl.eu.int/delegations/noneurope/parlatino/ficha_en.pdf>.
19. Ministerio de Economía y Producción de Argentina, Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, *Negociaciones en curso. Mercosur-Unión Europea*, 2005, consultado en <<http://www.comercio.gov.ar/dnpce/negociaciones/ue.html>>.

20. Vinod K. Aggarwal y Edgard Fogarty, *EU Trade Strategies. Between Regionalism and Globalization*, Palgrave Macmillan, Londres, 2004.
21. Mario E. Carranza, "Clinging Together: Mercosur's Ambitious External Agenda, its Internal Crisis, and the Future of Regional Economic Integration in South America", *Review of International Political Economy*, vol. 13, núm. 5, diciembre de 2006, pp. 802-809.
22. Victor Bulmer-Thomas, "The European Union and Mercosur: Prospects for a Free-trade Agreement", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 2, núm. 1, primavera de 2000, pp. 1-22.

C U A D R O 4

UNIÓN EUROPEA DE LOS 15: RELACIONES COMERCIALES CON LOS PAÍSES PENDIENTES DE FIRMAR UN ACUERDO COMERCIAL, 1995-2007

	Comercio total (millones de euros)							
	Importaciones				Exportaciones			
	1995	2000	2007	2007 ^a	1995	2000	2007	2007 ^a
ASEAN ¹	34 669	71 111	75 571	80 271	37 091	40 375	52 677	54 574
Comunidad Andina ²	6 206	7 857	15 295	15 708	5 480	6 866	9 418	9 767
Consejo de Cooperación del Golfo ³	11 431	22 564	30 296	30 638	20 559	29 517	58 592	61 421
Corea	10 924	24 933	31 695	39 480	12 331	16 481	24 042	24 797
Mercosur ⁴	15 032	23 636	40 297	42 412	16 872	23 901	27 389	28 173
India	7 796	12 371	24 923	26 304	9 440	13 384	28 380	29 485
Iraq	-	6 289	6 790	6 790	26	1 124	1 175	1 428
China	26 343	70 274	210 877	231 416	14 690	25 498	69 061	71 791
Asia central ⁵	1 136	4 105	12 629	15 345	1 052	1 982	5 963	7 515

Participación del comercio agroalimentario en el total comercializado (porcentajes)

	Importaciones				Exportaciones			
	1995	2000	2007	2007 ^a	1995	2000	2007	2007 ^a
	ASEAN ¹	11.4	6.9	10.1	10.0	4.2	5.5	5.2
Comunidad Andina ²	45.6	35.0	30.0	30.4	8.4	9.7	7.8	7.6
Consejo de Cooperación del Golfo ³	0.5	0.7	0.7	0.7	9.7	10.5	5.9	6.0
Corea	1.0	0.5	0.4	0.4	4.2	5.1	4.6	4.7
Mercosur ⁴	49.8	46.5	45.5	46.0	7.1	4.0	3.2	3.2
India	11.4	11.8	7.6	7.5	0.7	0.8	0.8	0.8
Iraq	3.1	0.0	0.0	0.0	34.6	17.9	6.4	7.6
China	4.4	2.7	1.9	1.9	4.4	2.3	2.0	2.0
Asia central ⁵	1.5	1.1	0.9	1.0	19.5	4.8	3.2	3.7

a. Datos para la Unión Europea de 27 países.

1. Asociación de Naciones del Sureste Asiático: Indonesia, Malasia, las Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi Darussalam, Vietnam, Laos, Birmania, Camboya.

2. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.

3. Arabia Saudita, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán, Qatar.

4. Mercado Común del Sur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.

5. Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán.

Fuente: elaboración propia con información de Eurostat, *Base de datos Comext*, 2008.

en diferentes niveles. Hay un consejo de cooperación y un comité birregional de negociaciones. En este último funcionan un subcomité de cooperación, tres subgrupos de trabajo de cooperación (b, c y d) y tres grupos técnicos en materia comercial.

Las materias que se negocian en estos tres grupos técnicos son las que determinarán el resultado final del acuerdo de asociación, ya que están a cargo de: a) comercio de bienes, que abarcan medidas arancelarias y no arancelarias y todos los temas relativos a acceso a mercados, como medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, normas y certificaciones, normas *antidumping* y procedimientos aduaneros; b) comercio de servicios, incluyendo inversión y derechos de propiedad intelectual, y c) disciplinas comerciales, incluidas compras gubernamentales, normas de competencia y resolución de controversias.

En términos generales, las negociaciones han sido condicionadas por parte del Mercosur a la obtención de un acuerdo que garantice un trato especial y diferenciado en su favor y un mecanismo de protección arancelaria para sus industrias nacientes, según lo establecido por el Acuerdo Marco de 1995. Los principios generales acordados en la primera reunión del Comité Birregional y que guían las negociaciones son: a) negociaciones integrales; b) ningún sector debe de ser excluido; c) las negociaciones serán *single undertaking*,²³ es decir, un único emprendimiento a ser adoptado como un todo indivisible, y d) cumplimiento de las directrices de la OMC.²⁴

A continuación se analizan las últimas propuestas relevantes en aquellos sectores que se constituyen como cruciales para continuar las negociaciones. La información se basa en los documentos oficiales de las ofertas recogidas de la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial del Ministerio de Economía y Producción de Argentina, del Directorio General de Comercio y la sección de Relaciones Exteriores de la Comisión Europea. Es importante resaltar que, en la actualidad, las negociaciones están estancadas, si bien cada uno de los bloques aprovecha los encuentros institucionales bilaterales para reiterar su compromiso con la firma del acuerdo. Ambos grupos están pendientes de la evolución de las negociaciones multilaterales en el marco de la Ronda de Doha en materia de subsidios agrícolas y acceso a mercados.

23. "Nada estará acordado hasta que todo esté acordado". (Nota de la redacción).

24. Víctor Blumer-Thomas, "The European Union...", *op. cit.*, p. 18.

Sector agrícola

El sector agrícola constituye, como ya se había anticipado, el principal nudo de las negociaciones por la relevancia de los productos agropecuarios en la composición y el valor de las exportaciones del Mercosur hacia la Unión Europea. Más adelante se estudia con profundidad el patrón de intercambio comercial agrícola entre los dos bloques. Aquí se repasa el estado de las negociaciones.

El primer intercambio de ofertas de liberalización en materia agrícola se llevó a cabo en 2001 dentro de la negociación de acceso a mercados. Ambas propuestas fueron consideradas insuficientes. Desde el Mercosur se criticó la multiplicidad de medidas proteccionistas en un sector que supone alrededor de la mitad de las exportaciones totales hacia la Unión Europea. Los negociadores del Mercosur reprocharon también la insistencia europea de no hacer una reducción arancelaria gradual sino de establecer cupos a los productos agropecuarios.²⁵ Los productos que pertenecen a la categoría Agricultura y Caza (según la International Standard Industrial Classification) se enfrentaban en 2001 a un arancel medio de 4.8 con un pico arancelario de hasta 282.4.²⁶

El último intercambio de ofertas antes de la interrupción de las negociaciones en octubre de 2004 se realizó en septiembre de ese mismo año. En esta propuesta, la Unión Europea planteaba eliminar o reducir los aranceles en "lo sustancial del comercio" de los productos agrícolas exportados por el Mercosur. En los productos considerados sensibles, como cereales, aceite de oliva, productos lácteos, carnes, tabaco y legumbres, entre otros, la oferta de liberalización se materializa en cuotas. A cambio, la Unión Europea solicitaba mayores concesiones en servicios, compras gubernamentales e inversiones, así como reciprocidad en cuanto a productos textiles y calzado.²⁷ La Unión Europea requería asimismo una aceleración en el cronograma de desgravación arancelaria por parte del Mercosur.²⁸

25. Conviene recordar que Argentina y Brasil forman parte del Grupo de Cairns que promueve una mayor liberalización internacional del comercio y la lucha por acabar con las políticas agrícolas distorsionadoras del comercio.

26. Paolo Giordano, *The External Dimension of Mercosur: Prospects for North-south Integration with the European Union*, Occasional Paper, núm. 19, Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean-Integration, Trade and Hemispheric Issues Division-Statistics and Quantitative Analysis Unit, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, enero de 2003.

27. El arancel medio del Mercosur para el sector textil es de 20.5% con valores máximos de hasta 23% (véase la nota 24).

28. Es importante señalar que el arancel exterior común de los países del Mercosur ha sufrido varias modificaciones desde que se adoptó. Además, dadas las asimetrías de las economías integrantes del Mercosur, el arancel exterior común ha causado tensión entre los socios que, en ocasiones, han adoptado aranceles distintos.



Sector de servicios

En la actualidad, el intercambio de servicios constituye alrededor de 20% del total del comercio entre la Unión Europea y el Mercosur. Este sector exhibe un gran potencial de crecimiento en los países del Mercosur dado que su participación en la producción nacional tiende a aumentar. Además, la firma de un acuerdo de liberalización comercial entre los dos bloques incrementará la demanda de servicios asociados con el comercio.

La propuesta de la Unión Europea es que todos los servicios formen parte del acuerdo con una liberalización radical desde su entrada en vigor. El Mercosur argumenta que la Unión Europea no ofrece liberalización en ningún sector de servicios que no estuviese previamente consolidado en la OMC, mientras que el Mercosur ha incluido en su oferta sectores que no ha liberalizado ante la OMC, como el transporte marítimo, los seguros y los servicios profesionales.

La negociación en materia de servicios ha sido obstaculizada también por el hecho de que el Protocolo de Montevideo, firmado en 1997 por los países del Mercosur, retrasaba la entrada en vigor del principio de trato nacional hasta 2007. Este principio implica “igual trato para nacionales y extranjeros” y sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra han entrado al

mercado.²⁹ La aplicabilidad de este principio es crucial para los europeos, que se podrían beneficiar enormemente de un trato equivalente al nacional en los países del Mercosur.

Compras gubernamentales

Las compras gubernamentales es otro nudo en la negociación. La oferta del Mercosur se centra en la transparencia del proceso, pero limita el acceso a las empresas que estén radicadas en los países del bloque. Esta limitación se debe, de manera parcial, a la carencia de un régimen común de contrataciones públicas en el Mercosur hasta diciembre de 2004. De todas maneras, el Protocolo de Contrataciones Públicas está sujeto a futuras negociaciones.³⁰ Ninguno de los integrantes del Mercosur ha firmado el Acuerdo Plurilateral de Contratación Pública de la OMC.

La Unión Europea, en cambio, pretende obtener preferencia total para la participación en las licitaciones de

29. Organización Mundial del Comercio, “Los principios del sistema de comercio”, *Entender la OMC*, consultado en <http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm>.

30. Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Mercosur/Cmc/Dec. núm. 55/04, Reglamentación del Protocolo de Contrataciones Públicas del Mercosur, 2005, consultado en <<http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/dec5504s.asp>>.

compras gubernamentales, además de solicitar reglas estables y no discriminatorias para las empresas europeas que ya están llevando a cabo su actividad en alguno de los países del Mercosur.

Inversiones

Si bien las materias relacionadas con inversión se recogen en la negociación de servicios, es fundamental hacer su análisis por separado dada la importancia de la inversión de la Unión Europea en los países del Mercosur, sobre todo en Argentina y Brasil. Durante el decenio de los noventa, estos países se convirtieron en un importante polo de atracción de inversión extranjera directa (IED) procedente de la Unión Europea.³¹

La Unión Europea, a diferencia de Estados Unidos, ha cambiado su estrategia de negociación en materia de inversiones para aproximarla a la del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS). Este enfoque se caracteriza por la separación de la IED en el sector de servicios de la IED general.³² Esta postura tiene un ejemplo reciente en el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Chile, en el cual se adoptó el enfoque de GATS, cubriendo así no sólo el intercambio transfronterizo de servicios sino también la IED en servicios.

La negociación en materia de inversiones está muy influida por las propias directrices que regulan ésta en el Mercosur. En este sentido, el Protocolo de Colonia para la promoción y protección recíproca de inversiones, firmado en 1997 junto con el Protocolo de Buenos Aires sobre jurisdicción internacional en materia contractual, permite cierto margen de maniobra a las legislaciones nacionales en provisiones, como la definición de inversor e inversión y la admisión de la promoción de la inversión.

En definitiva, el proceso de negociaciones entre la Unión Europea y el Mercosur para la consecución de un acuerdo de cuarta generación entre ambos bloques está en un momento crucial. Los nudos principales podrán resolverse siempre y cuando haya voluntad política para resolver la negociación (el *trade off*) entre el nudo agrícola y el nudo de compras gubernamentales y servicios.

En este sentido, es conveniente examinar la importancia que el sector agrario tiene en cada bloque, para esclarecer las posibilidades de cesión en materia comercial que tendrán los interlocutores en las negociaciones futuras del acuerdo.

ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES AGROALIMENTARIAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL MERCOSUR

El análisis de la participación y composición del comercio agroalimentario en el comercio bilateral entre ambos bloques permite examinar con mayor detenimiento cuáles son los factores condicionantes de este comercio en la conclusión de la negociación del acuerdo.

Las relaciones comerciales bilaterales entre la Unión Europea y el Mercosur se han caracterizado por arrojar un saldo positivo y creciente para la Unión Europea hasta 1998, cuando se produjo un punto de inflexión que en 2001 se manifestaría como un déficit que iría aumentando de manera continuada. Este hecho se puede explicar por el diferente ritmo de crecimiento de las exportaciones frente a las importaciones, al aumentar las primeras a una tasa anual acumulativa de 4.1%, entre 1995 y 2007, ante el incremento de las compras al Mercosur de 8.6% en el mismo periodo (véase la gráfica 2).

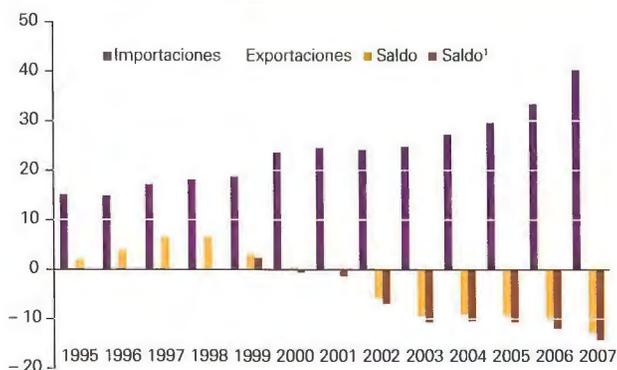
Dentro de este comercio bilateral, el comportamiento del intercambio agroalimentario muestra con claridad las deficiencias del mercado europeo frente al de América del Sur, que ha hecho que el déficit comercial agrario haya crecido a una tasa acumulativa de 8.8% en el periodo considerado. Este déficit es mayor cuando se consideran los países de la más reciente ampliación de la Unión Europea, cuya aportación al abastecimiento del mercado comunitario no permite reducir las importaciones, lo que eleva el déficit agroalimentario con el Mercosur por encima de los 18 600 millones de euros en 2007 (véase la gráfica 3).

La composición de este comercio bilateral no ha experimentado cambios significativos durante el periodo analizado (1995-2007), tanto por el lado de las exportaciones comunitarias como por el de sus importaciones. En el caso de las ventas europeas a los mercados del Mercosur, se observa que los principales productos exportados en 1995 fueron las partidas³³ de bebidas, líquidos

31. Para un análisis detallado de los patrones de inversión de la Unión Europea en los países del Mercosur, véase Daniel Chudnovsky (ed.), *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur, Siglo XXI y Red Mercosur*, Buenos Aires, 2001.

32. Alfredo G.A. Valladão, "Implementing a EU-Mercosur Agreement. Non-trade Issues", Chaire Mercosur de Sciences Po, 2004, consultado en <<http://chairemercosur.sciences-po.fr/negociations/publication.htm>>.

33. La desagregación de los productos se ha hecho siguiendo la nomenclatura combinada por capítulos arancelarios al nivel de desagregación 1 y en los paréntesis se han incorporado las principales partidas arancelarias en las que se descompone, al nivel 2 de desagregación, en la misma clasificación.

**UNIÓN EUROPEA: COMERCIO CON EL MERCOSUR, 1995-2007
(MILES DE MILLONES DE EUROS)**


1. Unión Europea de 27 países.

Fuente: elaboración propia, con información de Eurostat, *Base de datos Comext*, 2008.

alcohólicos y vinagre (alcohol etílico con un grado alcohólico menor a 80% en vol., y vino y mosto); leche y productos lácteos (leche y nata concentrados, y queso y requesón); cacao (chocolate y otros preparados alimenticios del chocolate); productos de la molinería (malta de cebada), y preparado de cereales (productos de panadería, pastelería o galletería). Al final del periodo, los productos que más se exportan a esos mercados siguen siendo las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; grasas y aceites (aceite de oliva); pescados, crustáceos y moluscos (pescado comestible seco, salado o ahumado); residuos de la industria alimentaria (preparados para la alimentación animal).

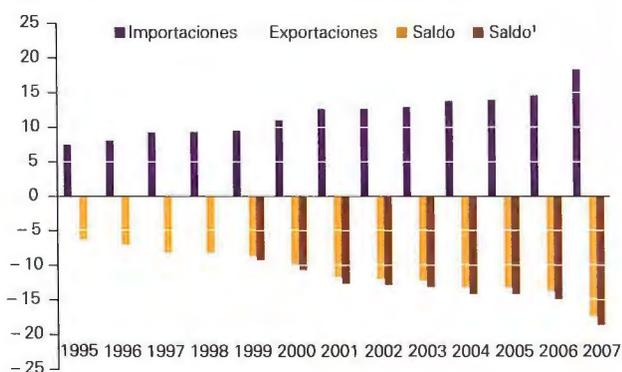
Desde el punto de vista de las importaciones comunitarias procedentes del Mercosur, en 1995 los principales capítulos arancelarios eran: residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (residuos del aceite de soya); semillas y frutos oleaginosos (habas de soya); café, té, yerba mate y especias (café tostado o descafeinado); conservas de verdura o frutas (jugos de frutas); tabaco y sus sucedáneos (tabaco en rama). Estos capítulos arancelarios casi se repiten en 2007, con la salvedad de que las carnes y despojos comestibles (carne de bovino) pasan al tercer lugar, seguido por cereales (maíz) y café, té, yerba mate y especias (café).

En principio, esta distribución del comercio entre ambos bloques no permite concluir que la firma de un acuerdo de liberalización comercial pudiera afectar de

manera grave a ninguno de los dos. Sin embargo, estas transacciones son determinadas en gran medida por las distorsiones a las que están sometidas por la actuación de las autoridades nacionales en materia comercial. La Unión Europea impone sobre los productos agroalimentarios del Mercosur elevadas barreras comerciales, tanto arancelarias (sobre todo en carne, lácteos, verduras y frutas, azúcares, cereales y bebidas) como no arancelarias (en particular, también sobre carne, lácteos, legumbre y frutas, tabaco o bebidas), lo que impide que puedan penetrar con facilidad esas producciones en los mercados comunitarios.

Asimismo, los países del Mercosur no sólo imponen aranceles muy elevados sobre el comercio extrarregional, sino que además los que recaen sobre azúcar, bebidas, productos lácteos, café o té procedentes de los mercados europeos superan 20% e, incluso, aquellos para los que los aranceles son inferiores, las barreras no arancelarias son más elevadas (lo que sucede en casi todos los productos agroalimentarios comunitarios, pero en particular en animales vivos, frutas, oleaginosas, carnes y lácteos).³⁴

34. Para una explicación más detallada puede verse Nanno Mulder, Mónica Rodrigues, Alexandre Vialou, Marta Castilho y Beatriz David, "La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial", CEPAL, serie Desarrollo Productivo, núm. 143, Santiago, Chile, 2003.

**UNIÓN EUROPEA: COMERCIO AGROALIMENTARIO
CON EL MERCOSUR, 1995-2007 (MILES DE MILLONES DE EUROS)**


1. Unión Europea de 27 países.

Fuente: elaboración propia, con información de Eurostat, *Base de datos Comext*, 2008.

Lo que conviene, por tanto, es especificar las partidas arancelarias en las que se han especializado cada uno de los bloques en su comercio bilateral. Siguiendo el índice de ventajas comparativas absolutas,³⁵ se puede comprobar que en el comercio entre la Unión Europea y el Mercosur la posición más ventajosa la poseen los países de este último, dado el elevado número de partidas que se aproximan a un índice de -100, lo que expresaría una mayor desventaja comunitaria en el comercio de estos productos con los países del Mercosur, así como el mayor número de capítulos arancelarios que pierde una posición más ventajosa frente a los países latinoamericanos (como es el caso de las bebidas, los lácteos y el cacao), como se observa en el cuadro 5.

35. El índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR_i) de la Unión Europea respecto al Mercosur en un determinado capítulo arancelario se calcula a partir de la siguiente fórmula:

$$VCA = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \times 100$$

donde X_i son las exportaciones comunitarias al Mercosur de dicho capítulo arancelario i y M_i representa las compras de la Unión Europea procedentes del Mercosur del producto i .

Con base en lo anterior, cabría pensar que el Mercosur obtendría mayores beneficios de la liberalización comercial, sobre todo de aquellos bienes con mayor protección y cuyas ventas al mercado comunitario estén creciendo más rápidamente.³⁶ En este sentido, la Unión Europea tendría más ventajas en los productos cuyo nivel de elaboración sea mayor, pero es ahí donde el nivel de protección del Mercosur es más elevado puesto que afecta a los productos más sensibles para estos mercados. Lo que cabría esperar entonces es que las negociaciones del acuerdo se dirigieran hacia la especialización de cada bloque en aquellos bienes que les pudiese reportar mayores beneficios; por el lado iberoamericano, los de menor grado de elaboración, y por el lado europeo, los que incorporan un tratamiento de bienes con un mayor grado de procesamiento. Esta afirmación se puede comprobar al estudiar las ventajas comerciales de la Unión Europea respecto al Mercosur (en los niveles 1 y 2 de desagregación de la nomenclatura combinada).

36. Es el caso de frutas como la manzana, el jugo de naranja y algunos pescados congelados.

C U A D R O 5

UNIÓN EUROPEA: POSICIÓN DE VENTAJA Y DESVENTAJA COMPARATIVA RESPECTO A LOS MERCADOS DE AMÉRICA DEL SUR, 1995 Y 2007

Código	Descripción	Unión Europea de 15 países (1995)			Unión Europea de 27 países (2007)		
		Exportaciones	Importaciones	Ventaja comparativa absoluta	Exportaciones	Importaciones	Ventaja comparativa absoluta
23	Residuos de la industria alimentaria	14.8	2 155.2	-98.6	39.9	5 143.5	-98.5
2304	Residuos sólidos de extracción, aceite de soya	-	1 807.2	-100.0	-	4 796.8	-100.0
2308	Bellotas, castañas de Indias y orujo	-	114.5	-100.0	0.1	256.4	-99.9
12	Semillas oleaginosas; plantas industriales	11.6	1 262.5	-98.2	28.2	3 045.5	-98.2
1201	Habas de soya, incluso quebrantadas	-	1 049.1	-100.0	-	2 723.3	-100.0
1202	Cacahuates sin tostar ni cocer de otro modo	0.3	64.6	-99.1	-	229.0	-100.0
1206	Semilla de girasol, incluso quebrantada	-	138.7	-99.9	0.2	17.4	-97.4
02	Carne y despojos comestibles	28.2	651.8	-91.7	6.9	2 256.8	-99.4
0201	Carne de la especie bovina, fresca o refrigerada	0.1	267.2	-99.9	-	971.9	-100.0
0210	Carne, despojos comestible, en salmuera y secos	17.1	-	99.6	4.2	451.6	-98.2
0202	Carne de bovinos, congelada	0.2	190.6	-99.8	1.3	408.3	-99.4
0207	Carne de gallináceas, fresca, refrigerada o congelada	0.7	65.0	-98.0	0.4	299.3	-99.7
0205	Carne de animales, especies caballar, asnal o mular	-	81.7	-100.0	-	77.1	-100.0
10	Cereales	34.1	74.5	-37.2	1.3	1 936.8	-99.9
1005	Maíz	-	67.8	-99.9	0.1	1 777.4	-100.0
1007	Sorgo para grano	-	-	-	-	108.2	-100.0
09	Café, té, yerba mate y especias	5.4	934.5	-98.9	6.8	1 453.6	-99.1
0901	Café, tostado o descafeinado; cáscara de café	0.8	903.8	-99.8	1.7	1 378.6	-99.8
0904	Pimienta del género Piper y del Capsicum	1.7	22.2	-86.0	1.8	46.9	-92.6
08	Frutas, frutos sin conservar	26.3	354.4	-86.2	29.3	1 253.3	-95.4
0805	Agrios "cítricos", frescos o secos	0.1	166.8	-99.9	1.1	360.9	-99.4
0808	Manzanas, peras y membrillos, frescos	9.7	98.5	-82.1	10.9	291.0	-92.8
0807	Melones, sandías y papayas, frescos	-	28.0	-99.8	-	171.0	-100.0
0806	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas	0.2	12.7	-96.4	0.2	157.6	-99.8

Código	Descripción	Unión Europea de 15 países (1995)			Unión Europea de 27 países (2007)		
		Exportaciones	Importaciones	Ventaja comparativa absoluta	Exportaciones	Importaciones	Ventaja comparativa absoluta
0804	Dátiles, higos, piñas, mangos, frescos o secos	0.5	20.4	-94.9	-	114.6	-99.9
20	Conservas verdura o fruta; jugo	71.8	615.1	-79.1	44.9	762.7	-88.9
2009	Jugos de frutas u otros frutos, incluido el mosto	2.2	600.9	-99.3	0.5	719.6	-99.9
03	Pescados, crustáceos, moluscos	19.0	256.9	-86.2	45.7	700.3	-87.8
0306	Crustáceos vivos, refrigerados, congelados y cocidos	2.0	48.7	-92.0	0.2	309.3	-99.9
0304	Carne de pescado picada, fresca, refrigerada, congelada	2.9	80.3	-93.0	0.9	170.4	-98.9
0307	Moluscos frescos, congelados, salados (excepto crustáceos)	2.1	40.4	-89.9	2.2	99.0	-95.6
0303	Pescado congelado (excepto pescado de la partida 0304)	2.1	64.1	-93.8	8.2	89.6	-83.2
16	Conservas de carne o pescado	13.8	313.8	-91.6	4.2	671.7	-98.8
1602	Preparaciones y conservas de carne (excepto embutidos)	5.2	298.2	-96.6	1.0	639.1	-99.7
15	Grasas, aceite animal o vegetal	70.7	126.6	-28.3	142.0	634.0	-63.4
1507	Aceite de soya	-	-	-100.0	-	471.5	-100.0
1512	Aceites de girasol, cártamo, algodón y sus fracciones	-	42.3	-100.0	0.6	56.0	-97.7
1521	Ceras vegetales, de abejas o de otros insectos	0.1	13.5	-98.1	0.1	16.3	-99.1
1515	Grasas y aceites vegetales fijos y sus fracciones	1.3	3.4	-44.2	3.5	15.8	-63.8
1516	Grasas y aceites de origen animal y sus fracciones	2.2	9.8	-63.2	2.9	4.4	-20.6
1509	Aceite de oliva y sus fracciones	43.8	0.5	97.8	104.5	2.6	95.1
1519	Ácidos grasos monocarboxílicos industriales	18.4	11.8	21.9	-	-	-
24	Tabaco y sus sucedáneos	7.5	342.6	-95.7	17.8	521.3	-93.4
2401	Tabaco en rama; desperdicios de tabaco	5.4	342.1	-96.9	7.4	511.3	-97.2
22	Bebidas de todo tipo (excepto jugos)	304.6	57.7	68.2	221.8	384.1	-26.8
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar y aguardiente	27.1	22.4	9.5	0.2	239.0	-99.8
2204	Vino de uva fresca incluido encabezado; mosto de uva	62.1	29.5	35.6	80.4	127.3	-22.5
2208	Alcohol etílico con grado alcohólico menor a 80% en vol.	182.9	5.5	94.1	110.3	11.9	80.5
17	Azúcares, artículos de confitería	15.1	38.7	-43.9	12.2	218.5	-89.4
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa	0.2	37.3	-99.0	0.1	212.3	-99.9
1704	Artículos confitería sin cacao, incluyendo chocolate blanco	11.9	1.1	83.1	3.3	5.7	-27.4
07	Legumbres, hortalizas, sin conservas	8.4	68.9	-78.2	6.4	129.3	-90.5
0713	Hortalizas de vaina secas, desvainadas, silvestres	0.2	51.9	-99.1	0.1	63.6	-99.6
0703	Hortalizas aliáceas, frescas o refrigeradas	2.5	13.8	-68.9	0.1	50.6	-99.7
05	Otros productos de origen animal	18.9	84.4	-63.5	40.3	119.1	-49.4
0504	Tripas, vejigas, estómagos de animal (excepto pescado)	14.8	59.5	-60.1	33.0	85.3	-44.2
0511	Productos de origen animal, no aptos para consumo humano	1.6	18.1	-83.6	2.2	23.7	-82.8
21	Preparaciones alimenticias diversas	26.9	41.8	-21.7	38.2	99.2	-44.4
2101	Extractos, de café, de té o de yerba mate	1.3	40.7	-94.0	1.7	73.4	-95.4
2106	Preparaciones alimenticias, no clasificadas en otras partes	14.2	0.6	92.5	26.0	10.3	43.4
04	Leche, productos lácteos; huevos	223.2	40.1	69.6	25.7	91.5	-56.2
0409	Miel natural	0.1	40.0	-99.3	0.1	83.9	-99.9
0402	Leche, nata "crema", concentradas y con azúcar	138.3	-	100.0	0.5	-	92.3
0406	Quesos y requesón	74.7	-	100.0	9.1	-	100.0
18	Cacao y sus preparaciones	107.7	35.9	50.0	18.1	28.1	-21.7
1804	Manteca, grasa y aceite de cacao	0.6	20.7	-94.6	0.1	13.5	-98.4
1806	Chocolate y demás alimentos que contengan cacao	100.7	0.4	99.1	12.3	5.6	37.2
1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	6.1	10.9	-28.2	0.2	0.7	-55.8
19	Productos de cereales, de pastelería	73.1	0.5	98.7	30.6	7.5	60.5
1905	Productos de panadería, pastelería o galletería	57.2	0.4	98.6	11.2	4.7	40.6
1901	Extractos de malta, así como sémola, almidón	4.9	-	98.3	7.3	1.3	69.5
1902	Pastas alimenticias, incluso rellenas de carne	9.8	-	99.2	11.7	0.5	91.6
11	Productos de la molinería; malta	81.4	0.8	98.1	100.6	2.4	95.3
1107	Malta de cebada u otros cereales, incluso tostada	78.4	-	100.0	91.2	-	100.0
1109	Gluten de trigo, incluso seco	1.5	-	100.0	3.1	-	100.0

Fuente: elaboración propia con información de Eurostat, *Base de datos Comext*, 2008. Los datos se han obtenido tanto para la Unión Europea de 15 países como para la Unión Europea de 27 países; las exportaciones e importaciones se valoran en millones de euros y las ventajas comparativas absolutas en porcentajes.



Por ello, es posible concluir que más que obstáculos en la distribución sectorial del comercio agroalimentario entre la Unión Europea y el Mercosur, dadas las grandes diferencias en los productos materia de comercio, hay una elevada complementariedad, lo que permitiría avanzar en las negociaciones del acuerdo, dando lugar a mayores beneficios tanto para los países comunitarios, sobre todo por el aumento de las exportaciones de bienes como bebidas, lácteos y ciertos cereales, como para los países del Mercosur, por la elevación de las ventas a la Unión Europea de bienes como carne y fruta (cuyo nivel de protección es más elevado), pescados, azúcar o materias grasas.

CONCLUSIONES

La agricultura europea se ha convertido desde hace decenios en una fuente de disputas comerciales con terceros países. La Unión Europea ha ido adaptando las normativas agrarias a las exigencias de los organismos multilaterales y de otros países exportadores de bienes agrarios mediante sucesivas reformas, algunas de ellas profundas. Por su parte, ha ido estableciendo una serie de acuerdos regionales que ha ido abriendo cada vez más el mercado europeo a los productos de terceros países, muchos de ellos grandes productores de bienes agrarios, de manera completa o con mínimas exigencias de entrada.

El tratado comercial con el Mercosur, por ejemplo, es un acuerdo de tercera generación que no sólo supone la apertura comercial a los bienes de ambos bloques, sino también lleva aparejada la liberación del movimiento de

capitales y determinados servicios. Dadas las diferencias de desarrollo entre los países implicados, la prioridad que ha adquirido el sector agropecuario para los países del Mercosur y las medidas proteccionistas que caracterizan a este sector en la Unión Europea, la firma de un acuerdo sería beneficioso para ambos signatarios dependiendo de la negociación respecto al nudo agrícola y el de compras gubernamentales y servicios.

Desde el punto de vista agrícola, los frenos serían impuestos no tanto por la existencia de productos sustitutivos en los mercados de los socios comerciales, como por la imposición de barreras al comercio en aquellos bienes más sensibles para ambos mercados. Sin embargo, una liberación del comercio en materia agroalimentaria traería consigo grandes ventajas para las economías implicadas.

La Unión Europea no puede olvidar que en las negociaciones multilaterales se está exigiendo una nueva reforma de su política agrícola como un primer paso para la integración de determinadas economías de claro carácter primario. Éste sería el caso de los países del Mercosur, que además ven limitadas las posibilidades de vender en los mercados europeos como consecuencia de la política de privilegios establecida por la Unión Europea. En este sentido, la firma del acuerdo unido a una reforma de la Política Agraria Común traería grandes ventajas en materia comercial para todos los países implicados.

No se debe olvidar que en el acuerdo marco firmado entre los dos bloques en 1995 se recogía el objetivo de reducir las asimetrías de desarrollo económico entre la Unión Europea y el Mercosur, por lo que cabría esperar una mayor flexibilidad en la postura negociadora por parte de los estados miembro de la Unión Europea.

Tecnología desincorporada e inserción internacional de las empresas biotecnológicas argentinas

SEBASTIÁN
SZTULWARK

PABLO
LAVARELLO*

La estructura de la balanza comercial —que refleja el intercambio de bienes tangibles¹— fue tradicionalmente utilizada como indicador de la calidad de la inserción internacional de un territorio en la economía mundial. El aumento de la complejidad de la transferencia internacional de tecnología puso en evidencia la necesidad de contar con nuevos instrumentos de medición que permitieran identificar los cambios estructurales recientes.

Hasta hace unos 30 o 40 años, el crecimiento del comercio de bienes —que incorporaban en su fabricación la tecnología— era mayor que el de tecnología desincorporada.² Además, su dinamismo era superior al de otras formas de internacionalización del capital, como las inversiones extranjeras directas y financieras. Desde una perspectiva productiva, una buena inserción internacional estaba asociada con la especialización en sectores intensivos en el uso y, sobre todo, en la producción

1. Los bienes intangibles (como las patentes y las marcas) y los servicios tecnológicos (como la asistencia técnica o las actividades de investigación y desarrollo) se contabilizan en una cuenta distinta de la balanza de pagos: la de servicios tecnológicos.

2. Las transacciones comerciales de bienes físicos de 1990 a 2001 crecieron a una tasa menor (5,2% promedio anual) que las transacciones de tecnología (7,4%), como lo ilustran las estadísticas de balanza de pagos tecnológica elaboradas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (*Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data, TBP Manual*, París, julio de 1990, y Dirección de Ciencia, Tecnología e Industria, *Technology Balance of Payments. Sources & Methods*, París, diciembre de 2000).

* Investigador del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) <ssztulwa@ungs.edu.ar> e investigador del Centro de Estudios Urbanos Regionales del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) <plavarel@ciudad.edu.ar>. Se agradecen los comentarios de Roberto Bisang y Graciela Gutman, así como la asistencia en el procesamiento de información de Julia Cajal y Rodrigo Kataishi.

de tecnología incorporada. Por tanto, la balanza comercial, que mide las transacciones internacionales de bienes tangibles, resultaba un indicador coherente con las prácticas productivas de ese periodo histórico.

En el marco de la actual fase de mundialización del capital, en la cual la creciente presión competitiva de los mercados internacionales promueve cambios profundos en las estrategias de las empresas, suceden grandes mutaciones no sólo en la producción de tecnología sino también en sus formas de intercambio internacional.³ Entre ellos, destaca la mayor interrelación de ciencia y tecnología, la importancia de los procesos de aprendizaje por interacción y el crecimiento del intercambio internacional de conocimiento tecnológico desincorporado (tanto de bienes intangibles como de servicios tecnológicos).⁴

La relevancia creciente de los intercambios de tecnología se traduce en nuevos modos complejos de intercambio de bienes intangibles y servicios. A su vez, aparecen nuevas formas de coordinación dentro de empresas transnacionales, o más recientemente de redes productivas, que hacen posible un mayor intercambio de tecnología desincorporada. En consecuencia, la balanza comercial de un país es un indicador limitado de su calidad de inserción internacional, en tanto sólo registra el intercambio de tecnología incorporada en bienes. Por el contrario, una mirada más amplia del fenómeno debería considerar su posición de usuario o innovador de paquetes tecnológicos o tecnología desincorporada con distintas modalidades de intercambio, en particular dentro de redes internacionales de alto dinamismo tecnológico.

Uno de los campos de conocimiento donde se expresan con mayor fuerza los cambios tecnológicos y organizacionales es el de la biotecnología. Ésta comprende un conjunto de técnicas que permite el dominio, por parte del hombre, de la información genética de los organismos vivos. El conjunto de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos generados en este campo tiene el carácter de innovación radical, su modalidad de producción se basa en la ciencia y su efecto es horizontal, en tanto genera oportunidades tecnológicas en una amplia variedad de actividades, como salud, agricultura,



alimentos y nuevos materiales, entre otras. El uso de la genómica en las diferentes áreas de la producción permite diseñar y producir nuevas moléculas, nuevos productos y nuevos procesos.

Este trabajo se propone identificar el tipo de participación en redes internacionales de las empresas que llevan a cabo actividades biotecnológicas en Argentina, atendiendo a las nuevas formas de circulación internacional de tecnología (incorporado frente a desincorporado) en el marco de las transformaciones del paradigma tecnoeconómico. En la segunda sección se caracteriza a la biotecnología como vector de cambio estructural y se expone de modo conceptual el vínculo entre el objeto de intercambio (bienes tangibles e intangibles, servicios tecnológicos), el patrón de acumulación de tecnología y la inserción internacional. En la tercera parte se analizan las diferentes metodologías para medir las transacciones de tecnología incorporada y desincorporada, para lo cual se presenta una forma de medición adecuada en el entorno de actividades como las biotecnológicas. En la cuarta sección se exponen los resultados de la medición de las transacciones internacionales de las empresas biotecnológicas en Argentina.

BIOTECNOLOGÍA COMO VECTOR DE CAMBIO ESTRUCTURAL

En esta sección se introduce la biotecnología como promotor de un cambio estructural asociado con un conjunto de innovaciones mayores que están transformando de manera radical los modos de producir

3. Daniele Archibugi y Jonathan Michie, "The Globalisation of Technology: a New Taxonomy", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, núm. 1, 1995, pp. 121-140; François Chesnais, *La mondialisation du capital*, Syros, París, 2004.

4. En este trabajo se consideran al conocimiento tecnológico y la tecnología como equivalentes.



e intercambiar. En ese sentido se presentan algunas implicaciones sobre las modalidades de participación internacional y la naturaleza de los artefactos que son objeto de intercambio.

LA NATURALEZA DE LA BIOTECNOLOGÍA

La biotecnología ha mostrado en los últimos años un creciente protagonismo en la reestructuración de las actividades económicas. La creación de nuevos productos y procesos y el rejuvenecimiento de actividades tradicionales implican nuevas oportunidades de expansión económica centradas en ese conjunto de actividades dinámicas y la declinación de otras como promotoras del desarrollo económico.

El avance de la biotecnología —cuya definición más simple y general es el uso de organismos vivos, ya sean plantas, animales o microorganismos, con fines productivos— es parte de un proceso de cambio estructural que empezó a desplegarse a partir del último cuarto del siglo pasado, y que tiende a converger con las tecnologías de la información y la comunicación.⁵

La biotecnología es un conjunto de técnicas que permite el dominio de la información genética de todos los organismos vivos. La aplicación de la genómica en las diferentes áreas de la producción permite diseñar y producir nuevas moléculas, nuevos productos y nuevos procesos. Estos cambios están basados en la posibi-

lidad de aislar e intercambiar genes funcionales, y sus respectivas secuencias regulatorias, entre las diferentes especies.⁶

El elemento más novedoso de la moderna biotecnología ha sido el avance de la ingeniería genética; esto es, un conjunto de técnicas que permiten la modificación dirigida y controlada de un genoma, agregando, eliminando o modificando alguno de sus genes. De esta manera, la biología molecular y, en específico, la genómica adquieren un valor productivo importante, mayor incluso que otras disciplinas científicas, como la química o la física, que tienen una larga historia de interacción con el sistema productivo.⁷

De la mano de la ingeniería genética se abre un amplio espacio para el aumento de innovaciones radicales, pero esto no implica una ruptura absoluta con las prácticas productivas biotecnológicas tradicionales (como las técnicas de bioprocesamiento).⁸ Por el contrario, entre estos procesos hay marcados vínculos de complementariedad productiva y de vigencia de saberes tradicionales, que cobran una nueva significación a la luz del adelanto de la biotecnología moderna.

A su vez, la biotecnología es parte de un conjunto más amplio de transformaciones, asociadas con el crecimiento y la difusión de las tecnologías de la información y la comunicación. En ese sentido, las innovaciones de la biotecnología desempeñan una función central en el cambio de paradigma tecnoeconómico.⁹

En este nuevo paradigma, las principales fuentes de aumento de productividad se basan en la generación de conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos. Así, lo que distingue a estas tecnologías de la información es que son tecnologías para actuar sobre la información, y no sólo información para actuar sobre la tecnología, como ocurrió en las revoluciones tecnológicas previas. En este sentido, la información y el conocimiento son a esta revolución lo que las fuentes de energía fueron a las sucesivas revoluciones

5. Alberto Díaz, *Biotecnología en industrias de alimentos: sectores lácteos, carnes, maíz y derivados, bebidas*, Ministerio de Economía de la Nación, Buenos Aires, 2003, y OCDE, *The Knowledge-based Economy*, OCDE/GD(96), núm. 102, París, 1992.

6. *Ibid.*

7. Benjamin Coriat, Fabienne Orsland y Oliver Weinstein, "Does Biotech Reflect a New Science-based Innovation Regime?", *Industry and Innovation*, vol. 10, núm. 3, septiembre de 2003.

8. Las técnicas de bioprocesamiento incluyen distintos procesos de biotecnología tradicional ampliamente difundidos en las industrias agroalimentarias, de la salud y químicas, en los cuales intervienen organismos o partes de organismos vivos en la transformación de materias primas como, por ejemplo, los procesos de fermentación e hidrólisis enzimática.

9. Chris Freeman y Carlota Pérez, "Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour", en G. Dosi et al., *Technical Change and Economy Theory*, Pinter Publisher, Londres, 1988.

industriales (del motor de vapor a los combustibles fósiles e incluso a la energía nuclear), ya que la generación y distribución de energía fue el elemento clave subyacente en la sociedad industrial. El avance de estas nuevas tecnologías permite no sólo un aumento brusco del conocimiento tecnológico como fuerza productiva, sino el incremento de medios para almacenarlo, distribuirlo y aprovecharlo, que promueven una discontinuidad histórica respecto a la revolución industrial.¹⁰

NUEVAS MODALIDADES DE INSERCIÓN INTERNACIONAL

El punto de partida para el análisis de esta mutación paradigmática es la definición de que una inserción internacional dinámica no es aquella que refleja el patrón estático de ventajas comparativas. En todo caso, ese patrón revelado en las ventajas comparativas es el resultado *a posteriori* de la creación de capacidades tecnológicas y productivas asociadas con un sendero de aprendizaje y maduración previo, cuya intensidad varía de acuerdo con el tipo de especialización productiva.¹¹ En este sentido, una participación internacional dinámica es aquella que permite la creación de ventajas competitivas en actividades en las que el cambio estructural es más intenso.

Durante el paradigma previo, el cambio estructural estaba asociado con el crecimiento del sector industrial y, en particular, el de producción de bienes de capital, productos que ocupaban un lugar central en la circulación intersectorial e internacional de tecnología. La participación como productores y eventualmente exportadores de bienes industriales —en especial bienes de capital— permitía a los países crear ventajas absolutas al coordinar internamente la acumulación y la apropiación de rentas tecnológicas.¹²

Durante los últimos tres decenios, la centralidad de los bienes industriales y de capital como forma predominante de circulación de la tecnología comenzó a ser

desplazada por otros modos de intercambio de conocimiento. Dada la mayor importancia que tiene la generación y el intercambio de tecnología desincorporada en el marco de redes productivas (ya sea intraempresariales o interempresariales), el dinamismo de la inserción internacional deja de estar asociado de manera exclusiva con el superávit de la balanza comercial de bienes industriales y de capital. El carácter transversal de la biotecnología y la creación de mecanismos de apropiación de los intangibles hacen posible —por medio de las tecnologías de la información y de la comunicación— separar la tecnología de su soporte físico para intercambiarla en todo el mundo de manera directa.¹³

Así, la producción y el uso de conocimientos tecnológicos, captados a menudo por las cuentas internacionales en la categoría de servicios tecnológicos, parecen estar ganando importancia frente a la preponderancia tradicional de la industria de bienes de capital como espacio privilegiado en el que se incorpora el conocimiento productivo. Esta tendencia tiene como trasfondo de largo plazo la nueva centralidad que adquieren las actividades de diseño, investigación y desarrollo (ID), desarrollo de marca, servicios de logística, distribución y venta en el proceso productivo frente a la actividad propiamente de manufactura en alto volumen.¹⁴

La forma clásica de aproximación empírica al fenómeno de la inserción internacional era por medio de la medición de la estructura de intercambio de bienes físicos entre un espacio económico determinado y el resto del mundo. Así, mediante el análisis de la balanza comercial se podía aproximar el fenómeno del carácter central o periférico de una determinada economía en el comercio internacional, de acuerdo con su ubicación en ese proceso de industrialización.

La especialización productiva en bienes primarios o, en su defecto, en bienes industriales de consumo se presentaba

10. Manuel Castells, *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. 1: "La sociedad red", Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 1999.

11. Chris Freeman, "Technological Infrastructure and International Competitiveness", mimeo., 1982, presentada también en *The First Global Conference: Innovation Systems and Development Strategies for the Third Millennium*, Río de Janeiro, del 2 al 6 de noviembre de 2003; Moshe Justman y Morris Teubal, "A Structuralist Perspective on the Role of Technology in Economic Growth and Development", *World Development*, vol. 19, núm. 9, septiembre de 1991, pp. 1167-1183; Sanjaya Lall, "Science, Technology and Innovation Policies in East Asia. Lessons for Argentina after the Crisis", *Conference on Strengthening the National Science, Technology and Innovation System*, Buenos Aires, agosto de 1999.

12. Jacques Mistral, "Compétitivité et formation du capital en longue période", *Economie et Statistique*, núm. 97, febrero de 1978.

13. Sin embargo, la posibilidad de apropiación privada de los bienes intangibles es sólo parcial, debido a su carácter de bien público. Véase Keith Arrow, "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention", *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1962, pp. 609-625; Cristiano Antonnelli, *The Microdynamics of Technological Change*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1999; Yan Moulier-Boutang, "Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo", *Capitalismo cognitivo. propiedad intelectual y creación colectiva. Traficantes de Sueños*, Mapas, Madrid, 2004.

14. Raphael Kaplinsky, "Globalization and Unequalization: What Can Be Learned from Value Chain Analysis", *The Journal of Development Studies*, vol. 37, núm. 2, diciembre de 2000; Patrizio Bianchi y Sandrine Labory, *The Economics of Intangible*, Working Paper, núm. 16, Università degli Studi di Ferrara, 2002.

como forma subordinada de participación internacional frente al liderazgo internacional de un polo central especializado en la producción de bienes de capital.¹⁵

Esta manera de considerar el avance tecnológico y la inserción internacional como un proceso de intercambio comercial que discrimina entre bienes primarios e industriales o entre bienes industriales que llevan incorporada alta o baja intensidad de conocimiento, se correspondía con una lógica industrial de pensar los modos de intercambio. La situación periférica estaba dado por el débil control de la generación de tecnología incorporada y, por tanto, de la creación de ventajas competitivas en los mercados internacionales de bienes de producción.

En el marco del nuevo paradigma, sin embargo, se modifican no sólo los factores determinantes de una buena inserción internacional, sino también los propios objetos de intercambio y los modos de medición. En esta perspectiva pareciera estar constituyéndose una nueva división internacional del trabajo, ya no como en el pasado, en torno de la producción industrial de bienes duraderos frente a la especialización de bienes primarios o de escasa elaboración, sino en función de quienes desarrollan los aspectos inmateriales y quienes les dan su soporte físico.¹⁶ El hecho de que los bienes intangibles no sean rivales en su uso permite valorizar un mismo activo en una variedad creciente de producciones de bienes físicos. Esto los transforma en una fuente de competitividad de largo plazo más allá de las ventajas comparativas sectoriales asociadas con la disponibilidad de recursos a bajo costo.

En consecuencia, la modalidad que adopta el avance tecnológico como modo de expresión de una inserción internacional no subordinada (o periférica) puede considerarse como algo más amplio que el debate tradicional centrado en la estructura de intercambio de bienes. La incorporación de los activos intangibles y los servicios tecnológicos como indicadores de competitividad internacional da cuenta de los fenómenos mencionados.

Una manera de incorporar al análisis estas transformaciones es suponer una nueva polarización internacional, derivada de nuevas modalidades de configuración del avance tecnológico, que se asocia con los activos intangibles y los servicios tecnológicos en contraste con los bienes, que pasarían a ocupar —de acuerdo con esta hipótesis— el plano subordinado del proceso, en tanto soporte material, o fase de manufactura, despojado de la intensidad tecnológica atribuida en un pasado no tan lejano.

EL OBJETO DE TRANSFERENCIA: EL NUEVO ARTEFACTO

De acuerdo con Hill,¹⁷ el *artefacto* de cualquier transacción puede clasificarse de la siguiente manera: bienes tangibles, bienes intangibles o servicios. Dos distinciones avalan la taxonomía propuesta. La primera alude a una diferencia entre tipos de bienes, entre los objetos físicos y los intangibles; esto es, aquellos que “no tienen una dimensión espacial o coordenadas físicas” (como la información, los códigos matemáticos, algunas creaciones artísticas). La segunda hace referencia a que los bienes (tanto tangibles como intangibles), a diferencia de los servicios, son entidades separadas del acto de producción; esto es, un bien puede ser producido por un agente, distribuido por otro y usado por un tercero.¹⁸ Esa operación no se puede realizar con un servicio, en la medida en que éste no existe como entidad separada de su producción y consumo. Son, en este sentido, un *acto sin obra*.

Esta distinción tiene importantes efectos a la hora de analizar el objeto de intercambio internacional. Por ejemplo, una de las características de los servicios es que no pueden producirse sin el acuerdo, la cooperación o la activa participación del consumidor.¹⁹ La dimensión interactiva y relacional, por tanto, es endógena a la producción de servicios.

Este tipo de consideraciones coincide (al menos de manera parcial) con una extensa bibliografía centrada en la medición de conocimiento no incorporado,²⁰ conocida como balanza de pagos tecnológica, que alude

15. Raúl Prebisch, *Capitalismo periférico. Crisis y transformaciones*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1981.

16. Lucio Poma, “La producción de conocimiento. Nuevas dinámicas competitivas para el territorio”, en Fabio Boscherini y Lucio Poma (comp.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, Miño y Davila Editores, Buenos Aires, 2000; Sebastián Sztulwark, “Especialización productiva y subdesarrollo en el paradigma informacional. Una aproximación a partir del caso de las semillas transgénicas y su difusión en la Argentina”, trabajo presentado en el XI Seminario de Gestión Tecnológica ALTEC, Salvador, Bahía, Brasil, del 24 al 28 de octubre de 2005.

17. Peter Hill, “Tangibles, Intangibles and Services: A New Taxonomy for the Classification of Output”, *Canadian Journal of Economics*, vol. 32, núm. 2, abril de 1999.

18. Este principio no sólo se aplica a los bienes tangibles. En el caso de los intangibles (por ejemplo, un programa para computadoras, una canción o un diseño de indumentaria), puede separarse la producción propiamente dicha (la creación del intangible) de su distribución (por algún formato digital, como el correo electrónico, internet o un CD) y finalmente ser consumido por un tercero.

19. Peter Hill, *op. cit.*

20. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Proposed Standard Method ...*, *op. cit.*



al intercambio de dos tipos de servicios tecnológicos: los relativos a la cesión de derechos de uso de un activo intangible (licencias, regalías, patentes) y los que hacen referencia a la asistencia técnica.²¹

Introducir la dimensión no incorporada del conocimiento como indicador de inserción internacional implica operar con una categoría de intercambio diferente a la de los bienes tangibles. De este modo, las características del intercambio dependen del tipo de objeto de la transacción:

- bienes tangibles: el intercambio implica la transferencia de la propiedad del bien, en tanto hay rivalidad en el uso y la capacidad de exclusión.
- bienes intangibles: el carácter indivisible de este tipo de bienes hace que no haya rivalidad en el uso y que su intercambio esté asociado con el pago por el derecho de uso más que con la cesión de su propiedad.
- servicios: su intercambio implica un vínculo explícito entre el proveedor y el usuario.

En resumen, con la aparición de nuevas modalidades de producción, basadas en tecnologías de la información y la comunicación, es necesario reconsiderar los modos que adopta el avance tecnológico como medio para lograr una participación no subalterna en los mercados internacionales. La separación de la tecnología de su soporte material y, por tanto, el intercambio de tecnología desincorporada, es el elemento central por considerar.

La biotecnología aparece, en este sentido, como un campo fértil para experimentar no sólo nuevos productos, sino también nuevos conceptos y modalidades de aproximación empírica. A continuación se discuten algunos aspectos metodológicos de la medición del intercambio de productos biotecnológicos y después se analiza el caso de Argentina y su participación internacional en redes de producción de alta tecnología.

MARCO METODOLÓGICO

Para calcular las transacciones de bienes y servicios de las actividades biotecnológicas en Argentina, este trabajo se inspira en la metodología de balanza de pagos tecnológica (BPT), adecuándola a las particularidades de las actividades analizadas.

21. Esta definición contrasta con la de Hill, para quien los bienes intangibles no son servicios ya que, de acuerdo con el criterio establecido, aquéllos se pueden producir, intercambiar y usar de manera separada.

LA BALANZA DE PAGOS DE TECNOLOGÍA INCORPORADA Y DESINCORPORADA

El intercambio internacional de tecnología se presenta en distintas modalidades, según sea el objeto de circulación, los modos de coordinación posibles y las formas de medición. La tecnología que es objeto de intercambio puede ser —tal como se discutió en la sección previa— tanto incorporada en bienes físicos (insumos o bienes de capital) o desincorporada (servicios tecnológicos y bienes intangibles). Ambos pueden intercambiarse según distintas maneras de coordinación: transacciones de mercado e intercambios dentro de empresas transnacionales o de redes de producción.

Está claro que ni los objetos intercambiados ni los modos de coordinación son simples. Una transacción comercial de bienes de capital con frecuencia forma parte de un paquete que incluye aprendizajes por interacción y servicios complementarios. Por otro lado, el intercambio internacional de tecnología no incorporada en el marco de redes de producción no excluye la realización de transacciones entre las empresas. En consecuencia, la multiplicidad de objetos de intercambio y de modos de coordinación resulta en una creciente complejidad de las modalidades de circulación internacional de tecnología.

Es evidente que la balanza comercial de la balanza de pagos no permite abarcar la totalidad de las dimensiones de la circulación. Un intento de superación de este desfase entre los cambios estructurales en la economía y su forma de medición ha sido la creación de una nueva metodología: la balanza de pagos tecnológica (BPT). La BPT registra las transacciones relacionadas con las transferencias internacionales de tecnología y *know how*.²² Permite medir la importancia de los ingresos (egresos) de un país por la exportación (importación) de activos tecnológicos intangibles y servicios técnicos. Como se discute más adelante, si bien con la BPT no se logran medir todas las dimensiones —contractuales y no contractuales— de la circulación internacional de tecnología, ni mucho menos la transferencia efectiva, es un punto de partida para aproximar los rasgos centrales de la división del trabajo frente a los nuevos paradigmas tecnoproductivos.

Los datos compilados por la BPT comprenden dos grandes categorías de flujos de divisas: a) los que surgen de transacciones relacionadas con la propiedad industrial (patentes, licencias, marcas comerciales y diseños), y b) los resultantes de la prestación de servicios tecnológicos y otros servicios intensivos en conocimiento (asistencia técnica, estudios de ingeniería, capacitación, gestión y administración o financiamiento de actividades tecnológicas llevadas a cabo en el extranjero).

Esta metodología excluye por un lado las transacciones de servicios técnicos incorporados a bienes de capital, plantas de llave en mano o bienes intermedios cuyo uso permita la difusión de la tecnología. Por otro lado, se centra de manera exclusiva en las transacciones y excluye todo tipo de transferencia de intangibles o de servicios tecnológicos no mediada por el mercado internacional.

A diferencia de la metodología utilizada en la BPT, este trabajo distingue entre el intercambio de biotecnología incorporada y desincorporada. Esta separación no siempre es clara, dado que los intercambios internacionales de tecnología son procesos complejos y jerarquizados:

- Son *complejos* porque en una misma transacción es posible que se lleve a cabo la transferencia de derechos de propiedad sobre tecnología incorporada y sobre un intangible complementario y esté asociada con la provisión de un servicio tecnológico. Es decir, se trata de intercambios de paquetes y no de objetos simples.

- Son *jerarquizados* porque entre los múltiples objetos —bienes tangibles, intangibles o servicios— que forman parte del paquete, hay uno que es el que lo vincula. Durante el periodo fordista, era el bien de capital el que tenía sin duda esa función. Justamente la separación entre el soporte físico y el activo intangible permite cambiar la jerarquía de la transacción.

Entonces, si bien en este artículo se destaca la jerarquía de las transacciones de tecnología desincorporada, puede ser que en algunas actividades en Argentina siga prevaleciendo (en términos de la importancia de los flujos económicos) el intercambio de tecnología incorporada sobre la desincorporada. Con el fin de identificar esta complejidad y jerarquía, se incluyen tanto los intercambios de tecnología incorporada como los de tecnología no incorporada.

Sin embargo, se adopta el segundo criterio de exclusión de la BPT: esto es, de aquellos intercambios de conocimiento que no son mediados por el mercado. No se tendrá en cuenta entonces la circulación de tecnología

22. Dirección de Ciencia, Tecnología e Industria, *Technology Balance...*, op. cit.; Carlos Bianco y Fernando Porta, *Los límites de la balanza de pagos tecnológica para medir la transferencia de tecnología en los países en desarrollo*, Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior (Redes), mimeo., 2002.

y de servicios técnicos dentro de las empresas transnacionales que no implique ingresos o egresos de divisas. Éstas comprenden una vasta cantidad de activos y servicios tecnológicos que, por las imperfecciones de los mercados de intangibles (asimetrías de información y de capacidades tecnológicas, comportamientos oportunistas, imperfecta excluibilidad y no rivalidad en el uso) y la naturaleza tácita de la tecnología, aún se integran en los mercados internos de tecnología. Tampoco se incluyen los flujos internacionales de conocimientos coordinados por estructuras que no son mercantiles, como las comunidades de tecnólogos, diseñadores e ingenieros, basadas en reglas de reciprocidad, reputación y confianza.

LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE TECNOLOGÍA EN LAS ACTIVIDADES BIOTECNOLÓGICAS

En este trabajo se aplica la metodología de la BPT ampliada a las actividades biotecnológicas en Argentina. Ello requiere definir, por un lado, a qué se refieren las actividades biotecnológicas y, por el otro, construir una serie de indicadores de ingresos y egresos por transacciones de tecnología de esas actividades.

Se entiende por actividades biotecnológicas aquellas basadas en el desarrollo de nuevos productos o procesos en las cuales intervienen organismos vivos o partes de éstos. En este trabajo sólo se considera a las empresas y se excluyen los institutos y laboratorios de universidades y el sector público en general. Cabe destacar que la definición de biotecnología adoptada incluye tanto a las biotecnologías tradicionales (bioconversión, bioquímica e inmuoquímica) como a las modernas (ingeniería genética y otras técnicas basadas en el ácido desoxirribonucleico [ADN]).

A diferencia de otras actividades en las que las empresas pueden ser agregadas en sectores en función de las técnicas de producción específicas comunes, el carácter transversal de las biotecnologías implica un complejo entramado de ramas que van desde la producción de semillas hasta la farmacia y los nuevos materiales. Es por ello que la agregación por sector es inadecuada para captar su magnitud económica, en tanto sus límites son altamente difusos, límites determinados por las oportunidades de la ciencia, las estrategias de diversificación de las empresas y los cambios regulatorios. En consecuencia, este trabajo se refiere al conjunto de actividades biotecnológicas.

Como se señaló, las transacciones internacionales biotecnológicas en el marco del nuevo paradigma tec-

noeconómico se estructuran en redes de producción y uso de biotecnología en las que se pueden distinguir tres grupos de empresas:

- las *empresas biotecnológicas* propiamente dichas: se incluyen en esta categoría a las que crean (o adaptan) nuevos productos o procesos;
- las *empresas usuarias*: aquellas que, si bien utilizan técnicas o insumos biotecnológicos, no generan nuevos productos o procesos biotecnológicos, y
- aquellas empresas que son *intermediarias* en las importaciones de los mismos.

Se excluyen de esta medición las compañías que si bien utilizan como materia prima un producto biotecnológico, su proceso se basa en la transformación física o química de ese bien y no en su modificación biológica (por ejemplo, la molienda de soya transgénica). Sin embargo, y con el fin de tener una dimensión de estas transacciones, en el caso de las tecnologías incorporadas en bienes físicos se incluyen los tres tipos de empresas.

No obstante, el trabajo se centra en la comparación entre las transacciones de tecnologías incorporadas y desincorporadas para el caso de las empresas biotecnológicas propiamente dichas. Siguiendo la metodología aplicada en la encuesta de la Universidad Nacional de General Sarmiento-Centro de Estudios Urbanos y Regionales-Universidad Nacional de Quilmes (UNGS/CEUR/Unqui) a las empresas biotecnológicas, esta focalización permite acotar la medición a las actividades nodales en la difusión de la biotecnología.²³ Esto hace posible evaluar cómo se integran las compañías biotecnológicas argentinas en las redes internacionales de producción de tecnología.

RESULTADOS

Con el fin de ilustrar estos cambios en la modalidad de inserción de las empresas biotecnológicas argentinas, se elige una muestra de compañías a partir de la base de datos de la encuesta UNGS/CEUR/Unqui aplicada a las empresas biotecnológicas en Argentina. Esta muestra comprende 84 compañías biotecnológicas de las industrias de semillas, plantines e inoculantes, ingredientes alimentarios y salud. Estas empresas se clasificaron según el tipo de técnicas que aplican: biotecnologías tradicionales (bioprocesamiento) o modernas, basadas en la

23. El informe de la encuesta a las empresas biotecnológicas UNGS/CEUR/Unqui se encuentra en <<http://www.probio.ungs.edu.ar>>.

manipulación del ADN. Del total de la muestra, sólo 13 compañías crean o utilizan biotecnologías modernas, con una fuerte incidencia de dos empresas nacionales en los datos de comercio internacional. A partir de la muestra se obtuvo información de importaciones de productos biotecnológicos por partida aduanera y de exportaciones de productos biotecnológicos reveladas por la encuesta. Respecto a las mismas empresas, se solicitó a la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía de Argentina información agregada sobre las transacciones de servicios tecnológicos y tecnologías desincorporadas.

INTERCAMBIO DE BIENES DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS ARGENTINAS

Con el propósito de evaluar la participación internacional de las empresas que utilizan o elaboran técnicas biotecnológicas, se presenta en el cuadro 1 la balanza comercial del conjunto de compañías biotecnológicas argentinas. Se excluyen tanto las usuarias como las importadoras.

Los cálculos arrojan como principal resultado que las empresas productoras de bienes biotecnológicos tienen un superávit en el intercambio de bienes tangibles. Para el periodo 2002-2003, las exportaciones superaron los 72 millones de dólares, mientras que las importaciones llegaron casi a 20 millones de dólares.

Contrario a lo que era de esperarse, no son las empresas transnacionales las que más manifiestan la exportación neta de biotecnología incorporada. La discriminación por propiedad del capital, entre compañías nacionales y extranjeras, arroja una paridad por el lado de las exportaciones: en tanto, las mayores importaciones relativas de las empresas extranjeras explican su perfil mucho menos superavitario, lo que se acentúa en el periodo 2002-2003.

La inserción de las filiales de empresas transnacionales en redes de producción internacionales, más que favorecer un saldo externo po-

sitivo, resulta en una mayor propensión a la importación de esos productos. Desde el punto de vista de las estrategias de las empresas transnacionales que operan en las actividades biotecnológicas, Argentina es más un espacio de expansión de sus mercados que de producción de bienes. Este perfil es congruente con una división del trabajo tradicional, en la cual los países centrales producen y exportan bienes de alta tecnología e importan los de escasa elaboración. Las compañías nacionales, por el contrario, tienden a integrar localmente una mayor proporción de su cadena de valor.

A partir de los cálculos también es posible destacar que las empresas que utilizan o generan biotecnología tradicional tienen un sesgo importador mayor que las de biotecnología moderna, las que, a su vez, explican todo el superávit del intercambio (véase el cuadro 2).

Es importante destacar que la participación como exportadores netos de bienes de la moderna biotecnología se expresa tanto en el caso de las empresas

C U A D R O 1

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE BIENES TANGIBLES DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL, 1998 Y 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

Origen del capital	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial	
	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003
Extranjero	31 633	30 059	12 289	15 360	19 344	14 699
Nacional	25 800	42 450	4 311	4 447	21 489	38 003
<i>Total</i>	<i>57 433</i>	<i>72 509</i>	<i>16 600</i>	<i>19 807</i>	<i>40 833</i>	<i>52 702</i>

Fuente: elaboración propia basada en el banco de datos del proyecto "Impactos económicos de la biotecnología sobre sectores agroalimentarios y de la salud en Argentina", PICT 2002-código 02-13063

C U A D R O 2

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE BIENES TANGIBLES DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS SEGÚN EL TIPO DE BIOTECNOLOGÍA, 1998 Y 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

Tipo de biotecnología	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial	
	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003
Moderna	40 939	55 751	7 043	1 147	33 896	54 604
Tradicional	16 494	16 758	9 557	18 660	6 937	- 1 902
<i>Total</i>	<i>57 433</i>	<i>72 509</i>	<i>16 600</i>	<i>19 807</i>	<i>40 833</i>	<i>52 702</i>

Fuente: elaboración propia basada en el banco de datos del proyecto "Impactos económicos de la biotecnología sobre sectores agroalimentarios y de la salud en Argentina", PICT 2002-código 02-13063.



nacionales como en el de las extranjeras. Sin embargo, son las compañías nacionales las que más —y de manera creciente— contribuyen al superávit (véase el cuadro 3). Mientras que las empresas extranjeras aumentan levemente su superávit entre 1998 y 2002-2003, las nacionales casi duplican su saldo comercial positivo.

En resumen, las empresas biotecnológicas propiamente dichas se constituyen en exportadoras netas de bienes de biotecnología moderna en las redes internacionales. Esto refleja la presencia local de capacidades productivas complementarias que resultan clave para la producción de bienes biotecnológicos. Las empresas nacionales son las que más recurren a esta modalidad de inserción, aunque las empresas extranjeras también son superavitarias cuando se trata de modernas biotecnologías. La inserción tradicional como importadora neta de bienes de alta tecnología se limita al caso de las biotecnologías tradicionales, en las cuales las filiales de empresas transnacionales mantienen estrategias tradicionales de abastecimiento del mercado local a partir de importaciones.

INTERCAMBIO GLOBAL DE PRODUCTOS BIOTECNOLÓGICOS EN ARGENTINA

Los saldos comerciales de las compañías biotecnológicas argentinas representan un indicador adecuado para el objetivo empírico de este trabajo, esto es, calcular la modalidad de incorporación de las empresas biotecnológicas en redes productivas. Sin embargo, no son necesariamente un indica-

dor adecuado para medir el saldo global de transacciones biotecnológicas.

Como se señaló en la sección metodológica, las transacciones comerciales de productos biotecnológicos incluyen tanto a las compañías propiamente biotecnológicas como a las usuarias y a las importadoras. Estos tres tipos de empresas forman parte del mercado nacional de productos biotecnológicos y se registran en las importaciones; no así en las exportaciones, que, al no haber intermediarios en la cadena de comercialización local, están monopolizadas por las compañías propiamente biotecnológicas.²⁴

24. En el caso de los cálculos de exportación e importación de productos biotecnológicos, este trabajo se limitó a las transacciones de bienes intermedios (como semillas, enzimas, cultivos o aditivos) cuyo uso permita la difusión de las biotecnologías en un denso entramado aguas abajo. Se excluyeron los intercambios de bienes no biotecnológicos.

C U A D R O 3

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE BIENES TANGIBLES DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS, SEGÚN EL TIPO DE BIOTECNOLOGÍA Y ORIGEN DEL CAPITAL, 1998 Y 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

	Moderna				Tradicional			
	Extranjero		Nacional		Extranjero		Nacional	
	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003
Exportaciones	18 250	20 059	22 689	35 692	13 383	10 000	3 111	6 758
Importaciones	3 126	519	3 917	628	9 163	18 492	394	168
Saldo	15 124	19 540	18 772	35 063	4 220	- 8 492	2 717	6 590

Fuente: elaboración propia basada en el banco de datos del proyecto "Impactos económicos de la biotecnología sobre sectores agroalimentarios y de la salud en Argentina", PICT 2002-código 02-13063.



ductos biotecnológicos resultante de incorporar importadores y usuarios, las empresas biotecnológicas en Argentina siguen siendo superavitarias en el caso de los segmentos de moderna biotecnología. Aunque estas actividades requieran umbrales mínimos de conocimiento más elevados (en biología molecular, ingeniería genética u otras técnicas basadas en ADN), también resultan más competitivas que las empresas de biotecnología tradicional, que utilizan técnicas maduras de larga data en Argentina. Este superávit puede asociarse con el hecho de que el aparato productivo local esté relativamente especializado en actividades tradicionales y, por tanto, demande pocos insumos derivados de la moderna biotecnología.

Como resultado de incorporar estas empresas, se puede apreciar que el volumen de comercio (exportaciones más importaciones) de bienes biotecnológicos en Argentina triplica el volumen de comercio de las compañías propiamente biotecnológicas.

Además, si bien las empresas son competitivas desde un punto de vista de sus estrategias microeconómicas, el saldo de las transacciones externas de productos biotecnológicos en Argentina es claramente deficitario, en tanto las exportaciones representan algo menos que 25% del monto total comercializado (véase el cuadro 4).

Para el periodo 2002-2003, 60% de las importaciones lo realizaron empresas extranjeras y 99%, compañías que utilizan técnicas tradicionales (véase el cuadro 5). Este patrón estaría indicando que el déficit en la balanza comercial biotecnológica está muy influido por las importaciones directas e indirectas (mediante importadoras) de las empresas usuarias de productos biotecnológicos, que utilizan estos bienes como insumos para la producción de productos no biotecnológicos. Este comportamiento se explica sobre todo por las usuarias de la industria farmacéutica y en segundo lugar por las agroalimentarias.

Es interesante resaltar que, a pesar del déficit comercial en pro-

INTERCAMBIO DE TECNOLOGÍA DESINCORPORADA DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS

El intercambio de tecnología desincorporada de empresas biotecnológicas argentinas se corresponde en términos contables con el rubro de servicios reales de la cuenta

C U A D R O 4

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE PRODUCTOS BIOTECNOLÓGICOS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL, 1998 Y 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

Origen del capital	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial	
	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003
Extranjero	31 633	30 059	237 144	137 643	- 205 511	- 107 584
Nacional	25 800	42 450	108 004	89 755	- 82 204	- 47 306
<i>Total</i>	<i>57 433</i>	<i>72 509</i>	<i>345 148</i>	<i>227 398</i>	<i>- 287 714</i>	<i>- 154 890</i>

Fuente: elaboración propia basada en el banco de datos del proyecto "Impactos económicos de la biotecnología sobre sectores agroalimentarios y de la salud en Argentina", PICT 2002-código 02-13063.

C U A D R O 5

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE PRODUCTOS BIOTECNOLÓGICOS SEGÚN EL TIPO DE BIOTECNOLOGÍA, 1998 Y 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

Tipo de biotecnología	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial	
	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003
Tradicional	16 494	16 758	343 146	224 865	- 326 652	- 208 107
Moderna	40 939	55 751	2 001	2 533	38 938	53 217
<i>Total</i>	<i>57 433</i>	<i>72 509</i>	<i>345 148</i>	<i>227 398</i>	<i>- 287 714</i>	<i>- 154 890</i>

Fuente: elaboración propia basada en el banco de datos del proyecto "Impactos económicos de la biotecnología sobre sectores agroalimentarios y de la salud en Argentina", PICT 2002-código 02-13063.

corriente de la balanza de pagos. Incluye tanto el pago de regalías y derechos de licencia, como servicios de información, empresariales, profesionales y técnicos.

La inexistencia de información respecto al crédito correspondiente a 1998 reduce el análisis de la estructura a los datos del periodo 2002-2003. El volumen de intercambios de tecnología desincorporada por parte de las empresas propiamente biotecnológicas es de 24 millones de dólares, un tercio del de bienes biotecnológicos. La primera impresión de este resultado revela que el monto de intercambio de tecnología incorporada es superior al de tecnología desincorporada. Sin embargo, es lógico suponer que hay una importante subvaluación de los intercambios de servicios tecnológicos y de bienes intangibles, derivados de problemas en la recolección de la información y de las dificultades para la transacción de servicios. Este último caso es muy relevante en tanto el mercado de conocimiento no incorporado está en pleno crecimiento, lo mismo que las instituciones necesarias para posibilitar la utilización de mecanismos de apropiación adecuados al paradigma emergente. De esta manera, en el intercambio de servicios biotecnológicos parecen ser más importantes algunos aspectos cualitativos de la información revelada que su monto en términos absolutos.

No obstante, el intercambio de tecnología desincorporada muestra algunos rasgos contrastantes con el favorable desempeño competitivo de las empresas propiamente biotecnológicas. Para el periodo 2002-2003 hay un marcado déficit, en tanto los débitos de servicios tecnológicos y bienes intangibles representan casi cuatro veces el monto total de los ingresos.

En cuanto a las características de los flujos analizados, el déficit del periodo 2002-2003 se explica en 96% por las empresas extranjeras (véase el cuadro 6). Por su parte, una proporción similar (93%) del déficit total se define por compañías que utilizan técnicas biotecnológicas tradicionales (véase el cuadro 7). En cambio, el grupo dominante de empresas que explican los ingresos por venta al exterior de servicios tecnológicos es de compañías locales y aquellas que utilizan tecnología moderna (93% del monto total promedio).

En cuanto a la composición de esos intercambios, el mayor porcentaje se refiere al pago por concepto de regalías (que alude al derecho de uso de bienes intangibles). En efecto, si se desagrega la información de la cuenta de servicios reales de la balanza de pagos para las empresas biotecnológicas argentinas, 65.2% del monto total intercambiado internacionalmente durante el periodo

C U A D R O 6

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE TECNOLOGÍA DESINCORPORADA DE LAS EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL, 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

Origen del capital	Crédito	Débito	Saldo
Extranjero	27	13 766	- 13 739
Nacional	5 047	5 584	- 537
Total	5 074	19 351	- 14 277

Fuente: elaboración propia basada en datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía de la Nación, Argentina.

C U A D R O 7

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE TECNOLOGÍA DESINCORPORADA DE LAS EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS SEGÚN EL TIPO DE BIOTECNOLOGÍA, 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

Tipo de biotecnología	Crédito	Débito	Saldo
Moderna	4 428	5 410	- 982
Tradicional	646	13 940	- 13 295
Total	5 074	19 351	- 14 277

Fuente: elaboración propia basada en datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía de la Nación, Argentina.

2002-2003 corresponde al rubro de regalías; 34.7% a servicios empresariales, profesionales y técnicos, y sólo 0.1% a servicios informáticos.²⁵

Una manera de interpretar el comportamiento de estos intercambios de tecnología no incorporada se

25. De acuerdo con la metodología elaborada por el Indec ("Metodología de estimación del balance de pagos", del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, marzo de 2002, Argentina), la cuenta de regalías y derechos de licencia comprende las transacciones entre residentes y no residentes relacionadas con: a) los derechos de propiedad (patentes, derechos de autor, marcas, procesos industriales, concesiones) y el uso autorizado de activos intangibles no financieros no producidos, y b) el uso, mediante acuerdos de licencia de originales o prototipos. A su vez, la cuenta de servicios empresariales, profesionales y técnicos varios incluye tanto las actividades de servicios técnicos (servicios de investigación y desarrollo, asesoría técnica, investigación de mercado, servicios de ingeniería) como otras que pueden no tener contenido tecnológico explícito (como los servicios jurídicos y contables). Finalmente, en la cuenta de servicios informáticos y de información se incluye una serie de transacciones vinculadas a la transferencia o uso de bases de datos, procesamiento de información, asesoramientos en el uso de equipo o programas y programación.

relaciona con un perfil de inserción internacional de baja calidad innovativa, que lleva a ser deficitario en uno de los segmentos más dinámicos del mercado internacional.

Sin embargo, las empresas de moderna biotecnología—superavitarias en la balanza de bienes—muestran sólo un tercio de los débitos registrados en el intercambio de tecnologías desincorporadas, por lo que reflejan una menor dependencia tecnológica que las compañías intensivas en biotecnologías tradicionales. Este hecho se vincula a que el paradigma asociado con la moderna biotecnología está en su fase emergente y, por tanto, las empresas tienen la posibilidad de aprovechar las bajas barreras a la entrada y las fallas en la apropiabilidad ligadas al bajo crecimiento de los activos específicos complementarios y otros mecanismos de apropiación.

A pesar de todo, en este tipo de actividades es necesario que las empresas adquieran las capacidades complementarias para leer los códigos, esto es, que cuenten con los conocimientos y heurísticas de búsqueda en la base de conocimientos codificados, para brindar soluciones eficaces a los problemas tecnoeconómicos de las actividades usuarias. Este problema se acentúa en tanto los códigos del conocimiento científico tienden a crecer en complejidad con el tiempo.

INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS ARGENTINAS: UNA VISIÓN DE CONJUNTO

Del análisis del cuadro 8, relativo a los intercambios de bienes y servicios de las empresas biotecnológicas, sobresalen los siguientes rasgos.

El saldo general es positivo: poco menos de 40 millones de dólares para el periodo 2002-2003. Las empresas

Si bien en escala mundial el país es deficitario en cuanto a las transacciones de productos biotecnológicos, las empresas biotecnológicas propiamente dichas participan como exportadoras netas de bienes biotecnológicos





nacionales y las que utilizan tecnologías modernas explican buena parte de ese superávit, en tanto que las extranjeras y las de técnicas tradicionales se asocian con dinámicas externas relativamente más deficitarias.

Una primera lectura del tema indica que el conjunto de empresas analizadas tiene fuertes ventajas competitivas en un grupo de actividades de alto dinamismo tecnológico, que constituyen el núcleo de la transformación productiva actual.

Sin embargo, una mirada que tenga en cuenta las tendencias tecnológicas, institucionales y organizativas que marcan esa misma transformación, debería considerar los siguientes elementos:

- Al analizar la estructura de intercambio de las empresas biotecnológicas, sobresalen un superávit en el intercambio de bienes tangibles y un déficit en el de servicios tecnológicos y bienes intangibles, que estarían indicando, en el marco del nuevo paradigma, una inserción internacional basada en los elementos tangibles del proceso productivo y, su contrapartida, una debilidad competitiva en las actividades de tecnología no incorporada, que son las que encabezan el nuevo panorama tecnológico internacional.

- En el intercambio de bienes físicos, el perfil de comercio se forma por exportaciones dominadas por

empresas que utilizan técnicas modernas e importaciones definidas por compañías extranjeras y de tecnología tradicional.

- De manera simultánea, las empresas locales de biotecnología moderna han mostrado un buen desempeño microeconómico en el intercambio de bienes tangibles, a diferencia de las compañías que utilizan biotecnologías tradicionales. No obstante, esta separación entre biotecnologías tradicionales y modernas no siempre es tan clara. Hay múltiples complementariedades entre las capacidades de ambas actividades; por ejemplo, entre la

C U A D R O 8

ARGENTINA: INTERCAMBIO DE BIENES (TANGIBLES E INTANGIBLES) Y SERVICIOS DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL Y TIPO DE BIOTECNOLOGÍA, 1998 Y 2002-2003 (MILES DE DÓLARES)

	Crédito		Débito		Saldo	
	1998	2002-2003	1998	2002-2003	1998	2002-2003
Origen del capital						
Extranjero	31 633	30 086	24 340	29 126	7 293	960
Nacional	25 800	47 496	11 288	10 031	14 513	37 465
<i>Total</i>	<i>57 433</i>	<i>77 583</i>	<i>35 628</i>	<i>39 158</i>	<i>21 805</i>	<i>38 425</i>
Tipo de biotecnología						
Moderna	40 939	60 179	11 521	6 557	29 418	53 622
Tradicional	16 494	17 404	24 107	32 600	- 7 613	- 15 197
<i>Total</i>	<i>57 433</i>	<i>77 583</i>	<i>35 628</i>	<i>39 158</i>	<i>21 805</i>	<i>38 425</i>

Fuente: elaboración propia basada en la encuesta UNGS, Base Nosis y Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía de la Nación, Argentina.



capacidad de adaptar un gen por marcadores moleculares y las técnicas tradicionales de cruzamiento o entre la identificación de una enzima por métodos basados en el ADN y el proceso de bioconversión. La debilidad en la capacidad productiva de una de ellas se traduce en un serio limitante para el avance de toda la cadena de productos biotecnológicos: muchas veces, las barreras a la entrada están asociadas con las capacidades disponibles en las técnicas tradicionales, además del crecimiento de redes de distribución.

• Por su parte, en el intercambio de tecnología desincorporada sobresale un marcado déficit encabezado por empresas extranjeras. A su vez, hay un minoritario segmento de compañías nacionales que, si bien son deficitarias, dan cuenta de casi la totalidad de ingresos por venta externa de tecnología que no está incorporada. Este déficit es menor en el caso de las biotecnologías modernas.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se destacó el desarrollo de la biotecnología moderna como un conjunto de conocimientos aplicados a la producción que permiten la obtención de nuevos productos y procesos y que marca una discontinuidad respecto a las técnicas tradicionales. Este cambio radical desde el punto de vista tecnológico viene de la mano de un conjunto más amplio de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) que forman la base de un nuevo paradigma tecnoeconómico.

Las determinaciones de la división internacional del trabajo tienden a modificarse y, por tanto, los caminos que conducen a una inserción internacional más autónoma para el caso de una economía periférica (como la de Argentina) tienden a ser redefinidos.

Así, hay una transición, aún incompleta, por la cual las determinaciones de la relación centroperiferia dejan de estar asociadas de manera exclusiva con dos tipos de polaridad: a) bienes industriales frente a bienes primarios, y b) bienes industriales de producción frente a bienes industriales de consumo. A la par de la aparición de las TIC y las instituciones que se fueron creando *pari passu* a su desarrollo, el contenido desincorporado del conocimiento se fue convirtiendo en un factor cada vez más importante en términos de su contribución a los procesos de innovación y cambio estructural que fundamentan los patrones más virtuosos de especialización productiva e inserción internacional. De esta manera, una nueva polaridad internacional tiende a consolidarse: la especialización productiva en tecnología incorporada frente a la desincorporada.

Desde el punto de vista metodológico se elaboraron indicadores de inserción internacional que no se limitaran a la balanza comercial de bienes, sino que también incluyeran los intercambios de intangibles y servicios tecnológicos. Con tal fin se ha intentado aplicar y adaptar la metodología de la balanza de pagos tecnológica al caso de las actividades biotecnológicas en Argentina. Esto ha permitido responder a las especificidades de: a) una economía periférica y semiindustrializada, y b) de la biotecnología.

Para elaborar un modelo de captación y sistematización de datos que tuviera en cuenta las especificidades locales, se amplió la cobertura al intercambio de bienes biotecnológicos. Esto permite identificar la modalidad de inserción de estas actividades en un país como Argentina, donde la difusión del nuevo paradigma aún se encuentra en una fase de transición (con horizonte indefinido). Una opción de este tipo hizo posible contrastar con más claridad el grado en que los segmentos tradicionales del intercambio (las transacciones de bienes

tangibles) predominan sobre los del nuevo paradigma (las transacciones de intangibles y servicios tecnológicos).

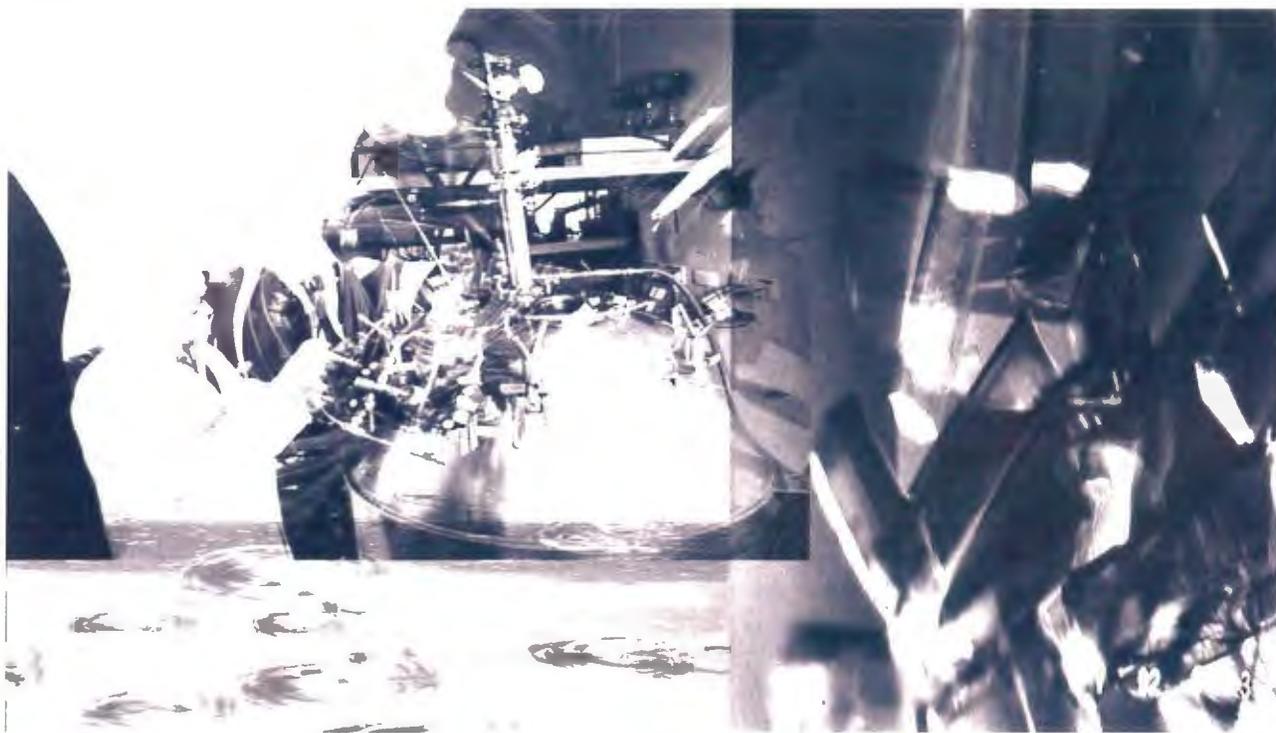
En cuanto a las especificidades de la biotecnología, se plantearon dos desafíos; en primer lugar, superar la agregación de empresas por el criterio de sector asociado con la idea de técnica específica a cada actividad, agrupando las empresas según su base tecnológica genérica. En segundo lugar, con el fin de identificar el efecto del salto cualitativo de la moderna biotecnología, se avanzó en una clasificación entre modernas biotecnologías y biotecnologías tradicionales. Esto permitió no sólo analizar la inserción según el carácter físico o intangible de las transacciones, sino también identificar el patrón de adopción del nuevo paradigma tecnológico frente a la biotecnología tradicional.

En el ámbito empírico, la metodología permitió obtener un conjunto de resultados con importantes consecuencias en términos de las posibilidades de inserción internacional de las actividades biotecnológicas en Argentina. Si bien en escala mundial el país es deficitario en cuanto a las transacciones de productos biotecnológicos, las empresas biotecnológicas propiamente dichas participan como exportadoras netas de bienes biotecnológicos. De manera paradójica, la inserción superavitaria no se basa en la exportación de productos de biotecnología

tradicional sino en actividades de moderna biotecnología, segmento en el que son elevadas las barreras a la entrada en la generación de biotecnología. Estas empresas no sólo son competitivas en el nivel microeconómico, sino que explican un superávit comercial del país para el segmento de biotecnologías modernas.

Sin embargo, al tener en cuenta el intercambio de tecnologías no incorporadas —regalías y servicios tecnológicos varios— se puede explicar en parte esa paradoja. A partir del análisis del intercambio de las compañías que realizan actividades biotecnológicas se verifica un patrón de intercambio externo deficitario en términos de servicios tecnológicos y superavitario por el lado de los bienes físicos. Esta tendencia estaría propiciando, de acuerdo con las premisas teóricas señaladas, una inserción internacional basada en la especialización productiva en las fases de menor dinamismo dentro del paradigma emergente.

A pesar de esa conducta más general, se destaca un caso particular del análisis: el de las empresas nacionales y aquellas que utilizan biotecnologías modernas, que registran un saldo positivo en el intercambio internacional en ambas dimensiones: bienes y servicios. Este hecho podría ser el punto de partida de una inserción más dinámica en las redes internacionales de tecnología. ◀CE



El **tequila** en **tiempos** de la **mundialización**

ALEJANDRO MACÍAS
MACÍAS

ANA GUADALUPE
VALENZUELA ZAPATA*



La producción y comercialización de tequila, bebida tradicional de México, ha logrado una gran expansión en los años recientes de mundialización. De enero de 1994 a diciembre de 2006, esta bebida fue el segundo producto mexicano de mayor exportación del sector agroalimentario (después de la cerveza), con una participación de 12.2%, mientras que de 1991 a 1993 apenas alcanzó 8.2%.¹ De 1995 a 2006, el tequila generó divisas por 4 592 millones de dólares.²

Sin embargo, a pesar de ser una de las industrias más importantes y dinámicas en México, hay contradicciones y luchas de poder en su campo económico y en relación con otros campos, que pueden cuestionar no sólo su importancia en la economía nacional, sino incluso su carácter de industria *orgullosamente mexicana*. En este trabajo se examinan las características del campo económico



1. Humberto González y Alejandro Macías, "Vulnerabilidad alimentaria y política agrícola en México", *Desacatos*, núm. 25, 2007, pp. 47-78.
2. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Banco de Información Económica <<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>>, consultado el 16 de julio de 2007.

* Profesor investigador en el Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara <alejandrom@cusur.udg.mx>, y profesora investigadora en el Centro Universitario de La Ciénega de la misma Universidad <amacias40@hotmail.com>, respectivamente. Los autores agradecen al maestro Harold S. Dutton, coordinador de posgrados en el Centro Universitario de La Ciénega, el apoyo brindado en la traducción del presente artículo.

empresarial del tequila (CEET): a] el marco teórico y metodológico; b] los datos estadísticos acerca de la importancia económica del tequila; c] la historia del tequila; d] la transición de las principales compañías tequileras familiares a empresas corporativas, que forman parte del campo internacional de bebidas alcohólicas, y e] la permanente inestabilidad en la provisión de la materia prima (agave) y las relaciones conflictivas entre los agricultores y los industriales.

LOS CAMPOS ECONÓMICOS EMPRESARIALES

La evolución de una actividad económica y las decisiones que toman los actores involucrados están condicionadas, en gran medida, por la manera como se estructuran los espacios sociales en los que operan. Estos espacios deben verse como campos económicos empresariales (CEE), pues la actividad empresarial no es atomística sino grupal, de modo que las decisiones empresariales afectan a otros actores interactuantes en el mismo campo y en otros más.³

El campo económico empresarial es un tipo particular de campo social, que se define como un sistema de relaciones objetivas, sobre todo de tipo económico, pero también cultural y político, en el cual intervienen distintos actores relacionados con un producto o giro económico.⁴ En estas relaciones, los CEE se convierten en espacios donde los participantes buscan preservar o modificar la estructura de fuerzas prevaleciente en una red de relaciones, tanto de rivalidad como de complementariedad.

En los CEE los actores no se desplazan al azar, pues la propia estructura objetiva les impone los márgenes dentro de los cuales pueden actuar; pero sus prácticas diarias, que oponen a las fuerzas del campo sus propias disposiciones, terminan por reproducirlos y transformarlos.⁵ Por tanto, las estructuras de los CEE se construyen

históricamente según las acciones de lucha o cooperación, así como la intervención de otros agentes externos al campo, como el Estado, otros países, las organizaciones internacionales, los actores que participan en otros campos empresariales y factores exógenos como los cambios en las fuentes de aprovisionamiento de materiales e insumos, avances tecnológicos, modificaciones demográficas, fenómenos ambientales, cambios en los estilos de vida, entre otros.

En el CEE el actor social pone en juego sus propias estrategias, de acuerdo con su posición y la de los otros agentes involucrados (tanto internos como externos), de las representaciones que el actor se hace con la información que tiene y de sus estructuras cognitivas, así como de los recursos a los que pueda tener acceso.⁶ En este sentido, los agentes con más capital, o que lo tienen mejor distribuido en función de las condiciones que predominan en el CEE, son quienes toman la iniciativa, orientan su funcionamiento e influyen en las prácticas de otros actores, y regulan el ingreso o la salida de otros más.

IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL TEQUILA

De acuerdo con la norma oficial mexicana NOM-006-CSFI-2005, el tequila se obtiene de la destilación de azúcares del mezcal o agave azul (aun cuando no es la única bebida mexicana derivada del género *Agave*), puede contener 100% de esta materia prima o una proporción no mayor a 49% de otros azúcares.⁷ Asimismo y en función de las características adquiridas en procesos posteriores a la destilación y rectificación, el tequila se clasifica en: blanco, joven u oro, reposado, añejo y extraañejo.

Sólo se puede cultivar agave para tequila dentro del territorio mexicano protegido por la denominación de origen "Tequila" (DOT), el cual comprende a los 125 municipios del estado de Jalisco, ocho de Nayarit, siete de Guanajuato, 30 de Michoacán y 11 de Tamaulipas.

Por su lugar de origen y evolución histórica, en Jalisco se localiza la actividad más importante de esta industria, con 85.59% del agave tequilero en 2006, sobre todo en la región Valles o región de origen, así como en la región Altos Sur, que en la actualidad es la principal

3. Alejandro Macías, *Empresarios, estrategias y territorio en la producción hortícola en México (el caso de Sayula, Jalisco)*, tesis de doctorado en ciencias sociales, CIESAS, México, 2006.

4. Pierre Bourdieu, *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Taurus, México, 2002. Bourdieu define al campo social como "una red o configuración de relaciones objetivas entre posiciones diferenciadas, socialmente definidas y en gran medida independientes de la existencia física de los agentes que las ocupan, [siendo] campos de lucha, sistema de relaciones objetivas en el que las posiciones y tomas de posición se definen relacionadamente y que domina además a las luchas que intentan transformarlo" (p. 156).

5. Anthony Giddens, *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*, Macmillan, Londres, 1979, p. 61.

6. Pierre Bourdieu, *Las estructuras sociales de la economía*, Anagrama, Barcelona, 2003, p. 246.

7. Norma oficial mexicana NOM-006-CSFI-2005, Bebidas alcohólicas-Tequila-Especificaciones, *Diario Oficial de la Federación*, 6 de enero de 2006.

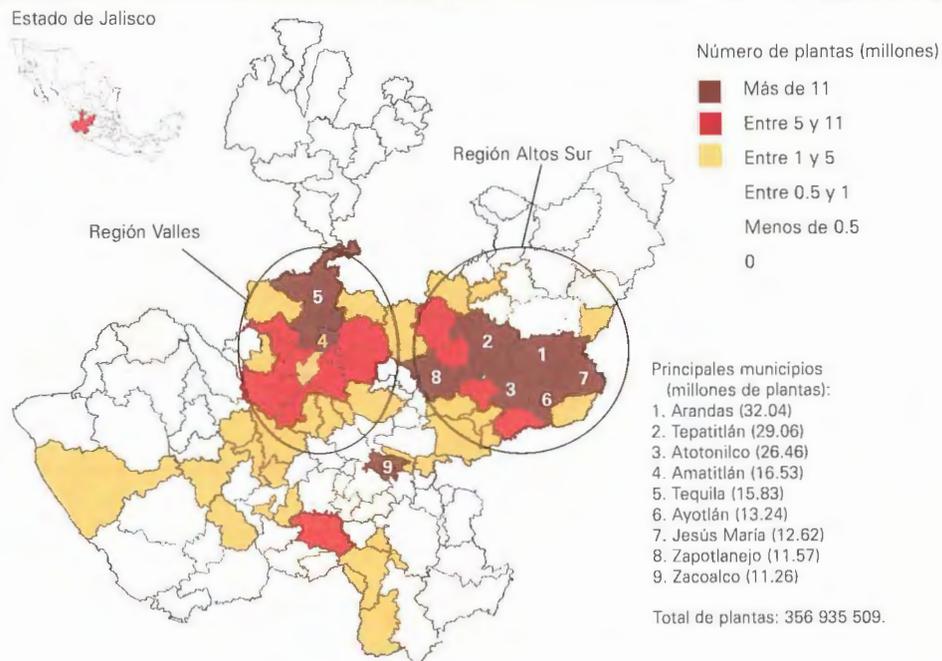
zona productora (véase el mapa).⁸ Asimismo, 77 de las 79 empresas productoras de tequila (incluyendo a sus filiales), registradas en 2007 en la Cámara Nacional de la Industria Tequilera, se localizaban en Jalisco (una más en Pénjamo, Guanajuato, y otra en González, Tamaulipas). Este estado en 2003 generó 70% del empleo y 97% de la producción de la rama de bebidas destiladas de agave en México.⁹

La industria tequilera es muy significativa en la economía de Jalisco. En la producción de agave, hasta mayo de 2007 las plantaciones ocuparon 122 723 hectáreas en 117 de los 125 municipios del estado, por lo que es el tercer cultivo de mayor extensión en la entidad (sólo superado por maíz, pastos y praderas) y representa 19.9% de la superficie destinada a cultivos perennes y 60.8% de los cultivos industriales.¹⁰ Además, el tequila aporta cerca de 4% de la producción manufacturera del estado y es la segunda industria más importante, sólo detrás de la producción de computadoras y equipos periféricos (en 2000 ocupaba el cuarto lugar).¹¹

La producción de tequila tuvo un crecimiento notable de 1995 a 1999 (se pasó de 31 a 73 empresas productoras), lo mismo que a partir de 2004, con los altos precios y el repunte en la plantación, que alcanzó en 2005 y 2006 cifras récord (véase la gráfica 1). Para este último año había 115 empresas registradas en el Consejo Regulador del Tequila (CRT), que manejaban 998 marcas (224 más que en 2000).¹²

Por ello, la producción ha crecido a una tasa promedio anual (TCPA) de 8.88% de 1989 a 2006, con una producción en este último año de 242.6 millones de litros (gráfica 1), de los cuales 80.1 millones fueron 100% agave y 160.8 millones de tequila combinado con otros azúcares. Las exportaciones crecieron 7.49% promedio anual en ese periodo y en 2006 llegaron a 140 millones de litros, que corresponden a 57.7% de la producción total (aunque en 2003 ésta llegó a ser de 72.4 por ciento).¹³

JALISCO: INVENTARIO DE PLANTAS DE AGAVE TEQUILANA WEBER, 2006



Fuente: Consejo Regulador del Tequila, *Inventario general del Agave tequilana Weber variedad azul, dentro del territorio protegido por la denominación de origen Tequila*, junio de 2007.

8. Consejo Regulador del Tequila, Consejo Regulador del Tequila, *Inventario general del Agave tequilana Weber variedad azul, dentro del territorio protegido por la denominación de origen Tequila*, junio de 2007, y Ana G. Valenzuela-Zapata, *Las indicaciones geográficas y la sustentabilidad: el caso del tequila*, tesis de doctorado en ciencias biológicas, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2005.

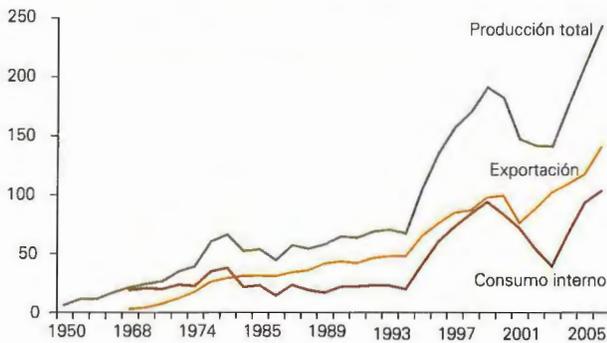
9. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Censos Económicos 2004*, México, 2004.

10. Servicio de Información Alimentaria y Pesquera de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Recursos Naturales y Pesca (SIAP-Sagarpa), *Anuarios de agricultura* <<http://www.siap.gob.mx>>, consultado el 13 de julio de 2007.

11. Alejandro Macías, "El cluster en la industria del tequila en Jalisco, México", *Agroalimentaria*, núm. 13, 2001, pp. 57-72.

12. Consejo Regulador del Tequila, "17 nuevas empresas tequileras registradas ante el CRT", *Boletín Informativo del Consejo Regulador del Tequila*, núm. 28, México, julio de 2006.

13. Cámara Nacional de la Industria Tequilera (CNIT), *Estadísticas*, diciembre de 2006.

**MÉXICO: PRODUCCIÓN DE TEQUILA, 1950-2006
(MILLONES DE LITROS)**


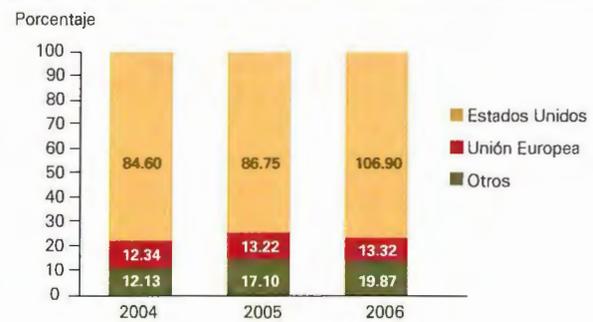
Fuentes: para 1950 a 1988: Cámara Regional de la Industria Tequilera, *Estadísticas de producción y exportación*; para 1989 a 1994: Siglo XXI, 10 de septiembre de 1996; para 1995 a 2006: Cámara Nacional de la Industria Tequilera, *Estadísticas*, diciembre de 2006.

La bebida se exporta a 102 países, pero el principal mercado externo es el de Estados Unidos, que en promedio absorbió 76% del total de las exportaciones de 2004 a 2006, aunque en 1988 el porcentaje era de 87%. Ello indica la diversificación hacia otros mercados, sobre todo de la Unión Europea: Alemania (4.4%), Francia (1.7%), España (1.5%), el Reino Unido (1.3%) y Grecia (1.1%); véase la gráfica 2.

En cuanto al mercado interno, aunque hay grandes altibajos relacionados con el abastecimiento de agave, se ha reactivado a partir de 1995 con una TCPA de 11.51% de 1994 a 2006 (véase la gráfica 1). En 2005, el campo económico empresarial del tequila empleó de modo directo a 34 391 trabajadores, 22% más que en 1995. De éstos, 23 200 se dedicaban al agave (12 000 son agricultores y 11 200 jornaleros, aunque hasta 2004 había 33 360 agricultores, 33% más que en 1995) y 11 191 estaban en la industria (257% más que en 1995).¹⁴ En total se calcula que más de 45 000 familias dependen de manera directa de la cadena productiva agave-tequila en el territorio protegido por la denominación de origen.¹⁵

14. Cámara Nacional de la Industria Tequilera, *Informe de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera sobre el comportamiento estadístico de sus empresas asociadas durante el año 2005*, México, 2006.

15. "Iniciará la Ruta del Tequila en cuatro meses", *El Universal*, 18 de julio de 2006.

**PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE TEQUILA,
2004-2006 (PORCENTAJES Y MILLONES DE LITROS REFERIDOS
A 40% DE ALCOHOL)**


Fuente: Cámara Nacional de la Industria Tequilera, *Estadísticas*, diciembre de 2006.

**CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN
DEL CAMPO ECONÓMICO EMPRESARIAL
DEL TEQUILA**

Aunque el tequila era uno de los principales productos de la Nueva Galicia desde la época colonial, y durante el siglo XIX la fiebre del oro en California favoreció mucho sus exportaciones, fue a partir del final de la revolución mexicana cuando el Estado fomentó el crecimiento y la configuración de esta actividad, al promover la identidad nacionalista como un elemento distintivo para imponer el proyecto nacional sobre los regionalismos imperantes.¹⁶ El Estado promovió la revalorización de las artes e industrias populares como símbolos de la auténtica identidad mexicana, de manera que la literatura, la pintura y sobre todo la industria cinematográfica (incluida la hollywoodense) mostraron la vida ranchera de Jalisco (consumidor de tequila) como la representación más simbólica del México premoderno.¹⁷

La segunda guerra mundial fue otro factor determinante en el incremento de la demanda de tequila ante la escasez de whisky. Sin embargo, aunque las exportaciones crecieron en seis años más de 200 veces, la

16. José María Muriá, "El tequila. Boceto histórico de una industria", *Cuadernos de Difusión Científica*, núm. 18, 1990, p. 29.

17. Roger Bartra, *La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano*, Grijalbo, México, 1996, pp. 16-18, y Vicente Quirarte, "El agave imaginario. Poética del tequila", *El tequila, arte tradicional de México*, revista *Artes de México*, núm. 27, México, 1999, pp. 58-67.

bebida se adulteró con aguardiente de caña y agua, ya que ni el inventario de agaves ni la capacidad industrial podían cubrir la demanda.¹⁸ Esto afectó la imagen nacional e internacional del tequila, porque además en los años cincuenta empezó la moda de la *margarita* en Estados Unidos, con el tequila como ingrediente base de cocteles, a menudo apócrifo, a granel y sin la protección de la DOT.

Para 1970, la producción de tequila era de 23.37 millones de litros, que se destinaban al mercado interno casi en su totalidad, pues sólo se exportaba 11.15% de la producción. En esa época, la mayoría de las empresas se limitaba a satisfacer la demanda inmediata, sin buscar nuevos mercados ni mejorar las técnicas de producción.¹⁹

En 1974, México firmó el Acuerdo de Lisboa e inscribió al tequila como una denominación de origen, que en 1973 ya había sido reconocida por el *Federal Register* en Estados Unidos.²⁰ Con ello, la producción se incrementó 155% de 1970 a 1980, con un mayor consumo del mercado externo, cuya demanda se incrementó de 3.49 millones a 25.47 millones de litros en esos años (véase la gráfica 1). Las empresas líderes, Cuervo y Sauza, promovieron, entre otras, una estrategia para ampliar el mercado de Estados Unidos mediante la difusión del tequila en el cine.

El crecimiento de la industria tequilera se detuvo por la crisis macroeconómica que vivió México en el decenio de los ochenta, la contracción del mercado interno y la baja valoración internacional de la DOT. Por eso la producción de 1988 fue 10% inferior a la de 1980 (véase la gráfica 1).

En el decenio de los noventa, diversos factores permitieron un nuevo repunte de la industria del tequila. Por ejemplo, en 1993 se formó el Consejo Regulador del Tequila (CRT) para verificar el cumplimiento de la norma oficial mexicana del tequila. En segundo lugar, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994, permitió a México unir fuer-

18. Rogelio Luna, "La agroindustria del tequila y sus empresarios en Los Altos de Jalisco", en J. Alonso y J. García de Quevedo, *Política y región: Los Altos de Jalisco*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Cuadernos de la Casa Chata, núm. 171, México, 1990, pp. 91-124.

19. Virginia García, "Una visión retrospectiva de las tequileras arandenses", *Estudios Jaliscienses*, núm. 7, 1992, pp. 17-26.

20. La denominación de origen de una mercancía se refiere a la utilización del nombre de una región o lugar geográfico para designar un producto originario del mismo, cuya calidad o atributos se deben exclusivamente a factores naturales (características del lugar, suelo, clima) y humanos (tradicción, procesos especializados) ahí localizados.

La relación compleja y con frecuencia ríspida entre los agricultores de agave y los industriales del tequila casi siempre ha estado dominada por los últimos, que establecen relaciones oligopsónicas

zas con Estados Unidos para que la Unión Europea reconociera en 1997 la denominación de origen de diversas bebidas.²¹ Por último, también fueron importantes las constantes devaluaciones del peso mexicano durante el decenio de los ochenta, así como el exceso de materia prima de agave de bajo precio.

Como se mencionó, desde 1995 la producción y exportación de tequila ha crecido de manera constante, gracias a las acciones de cooperación, enfrentamiento y competencia entre los actores involucrados, con otros campos económicos y con el Estado, que han modificado su estructura y pueden ser determinantes para su futuro.

PROFESIONALIZACIÓN Y ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL CAMPO ECONÓMICO EMPRESARIAL DEL TEQUILA

A pesar de que muchas unidades económicas forman parte de la industria del tequila, su auge ha originado que sea un campo económico crecientemente oligopólico, pues tan sólo cuatro empresas (Cuervo, Sauza, Herradura

21. En el caso de México, las dos bebidas que se incluyeron fueron el tequila y el mezcal, mientras que en el de Estados Unidos fueron los whiskies Tennessee y Bourbon.

y Cazadores) produjeron 65% del tequila en 2005, y en 2004 las 20 principales compañías consumían 86% del agave.²² En este campo subsisten muchas pequeñas empresas que crecieron gracias al bajo precio del agave, pero pueden desaparecer en condiciones críticas de mercado o de abastecimiento.

En el proceso de concentración de la industria intervienen los intensos cambios organizativos en el propio campo y dentro de las empresas, para responder a las exigencias de una industria que en la actualidad se encuentra integrada a los mercados internacionales. El más importante de ellos ha sido el reconocimiento mundial de la denominación de origen, pues favorece el valor simbólico de la diferenciación y permite obtener precios y beneficios superiores a los que se tendrían sin ella. Sin embargo, también ha provocado luchas de poder entre los actores involucrados, los agentes del Estado y otras entidades influyentes, de manera que quienes logran adquirir mayor poder de negociación, tanto dentro de la industria como en las relaciones con agentes clave del Estado, son los que han impuesto la mayor parte de los criterios que la delimitan.²³

En este sentido, cabe preguntarse por qué habiendo tantas bebidas alcohólicas tradicionales en México, muchas de ellas destiladas de agave, el tequila fue la primera y por mucho tiempo la única que logró la protección del Estado en escalas nacional e internacional, y permitió a esta industria crecer más que cualquier otra. La respuesta puede ser: primero, una larga historia del tequila como protagonista de mitos y leyendas que lo arraigan como bebida mexicana. Segundo, la posibilidad de expandir su producción y distribución geográfica durante los siglos XVIII y XIX se debió al poder de los hacendados criollos, que contaban con recursos económicos y capital político para defender su industria y pedir protección al Estado contra bebidas fraudulentas.

En tercer lugar, ya en el siglo XX resultó determinante que el Estado definiera al tequila como símbolo de identidad nacional, y, por último, el éxito que en los últimos años han tenido los industriales en sus labores de cabildeo para consolidar la denominación de origen en tratados bilaterales y multilaterales. Este proceso ha sido

largo, con acciones de enfrentamiento, gestión y colaboración entre distintos actores. A pesar de que el Estado mexicano ya había emitido regulaciones y normas oficiales en 1949, 1964 y 1970, que incluían aspectos relativos a la denominación de origen y se declaró formalmente en 1974 hacerla efectiva en el mundo, esto se logró de manera paulatina: en 1974 la reconocieron Estados Unidos y Canadá; en 1978, el certificado del tequila en el *Registre International des Appellations d'Origine* de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI); en 1997, la Unión Europea, y en 2004, Japón.²⁴

Con base en los principios de delimitación de áreas productivas por su conocimiento tradicional y por su potencial agroclimático, la denominación de origen sólo debería incluir los municipios de las regiones Valles y Altos Sur en Jalisco; sin embargo, abarca una extensa área, incluso hasta Tamaulipas, en el norte de México, lo que demuestra que las fronteras de la denominación de origen se han construido por medio de luchas de poder.

Otro elemento de controversia se refiere a la venta de tequila a granel, que sigue siendo mayoritario en el mercado de exportación, no obstante que ello atenta contra el prestigio de la bebida, pues se combina con la exportación de tequila que no es 100% de agave.²⁵

Por otro lado, una de las estrategias empresariales ha sido la segmentación del mercado mediante el incremento de la oferta de tequila 100% de agave. Así, mientras Herradura incursionó en el sector de ingresos medios con la marca El Jimador, que se convertiría en uno de los tequilas más vendidos en México, con una participación de 21.9% del mercado en 2002, Julio González Estrada puso en el centro de la competencia el nicho de bebidas más caras y de mayor calidad, que en ese entonces sólo ocupaban marcas como Herradura y Cazadores, con la introducción del tequila Don Julio en 1987, que hoy tiene poco menos de 30% del mercado.²⁶

22. Alfredo Coelho, "Eficiencia colectiva y *upgrading* en el cluster del tequila", *Análisis Económico*, vol. 49, núm. XII, 2007, pp. 169-194. En 1994, siete empresas generaban 83% de la producción y 85% de las exportaciones. Véase Alejandro Macías, "Organización de la industria del tequila", *Carta Económica Regional*, núm. 54, 1997, pp. 3-11.

23. Guadalupe Rodríguez Gómez, "La denominación de origen del tequila: pugnas de poder y la construcción de la especificidad sociocultural del agave azul", *Nueva Antropología*, núm. 67, pp. 141-171.

24. Guadalupe Rodríguez Gómez, "La dimensión intangible de la legitimidad: cultura y poder en las denominaciones de origen", en Patricia Colunga García et al., *En lo ancestral hay futuro: del tequila, los mezcales y otros agaves*, CICY-Conacyt-Conabio-INE, México, 2007, pp. 191-211.

25. En 1995, 89.9% de las exportaciones de tequila era a granel. Esta cifra ha ido disminuyendo, aunque no lo suficiente, por lo que en 2006 el porcentaje fue de 64.6%. En 1995 sólo 1.7% de las exportaciones de tequila era 100% de agave; para 2006 el porcentaje ya era de 18.8%. Consejo Regulador del Tequila, *Información estadística enero-diciembre 1995-2006*, México, 2007.

26. "El segundo aire de Herradura", *Expansión*, núm. 855, 11 de diciembre de 2002.



Otras empresas imitaron la producción de tequila 100% de agave, que creció a una tasa promedio anual de 16.17% de 1995 a 2006, de manera que si en 1995 representaba 15% de la producción, para mayo de 2007 aumentó a más de la mitad (véase la gráfica 3).

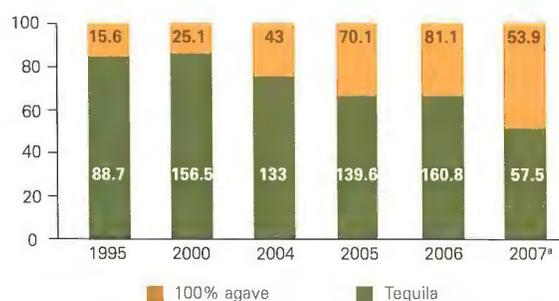
Otras estrategias colectivas han sido el patrocinio, desde 1940, de películas, canciones y telenovelas, que

promueven el tequila con un discurso que lo identifica con la nostalgia del hombre urbano por el paraíso de la vida rural.²⁷ En el mismo sentido, los proyectos de turismo como el tren turístico Tequila Express y el Mundo Cuervo, creado en 2002 en la fábrica La Rojeña, así como las designaciones de la ciudad de Tequila como pueblo mágico (Secretaría de Turismo del gobierno federal) y la declaración en 2006 del paisaje del agave como patrimonio mundial de la humanidad por parte de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco), han sido fundamentales para consolidar la legitimidad, el prestigio y la identidad mexicana de la industria del tequila.

Si bien esta industria es oligopólica, su éxito económico en los últimos 15 años ha permitido el ingreso de múltiples pequeñas empresas, cuya viabilidad se fundamenta en nichos específicos de mercado no atendidos total o parcialmente por las grandes compañías. En ese sentido, son evidentes el refinamiento de la bebida y los productos destinados a las mujeres, así como tequilas de sabores y con envases llamativos, cuyos compradores los adquieren como símbolos de distinción. Sin embargo, es muy interesante observar que la diferenciación de productos con mayor valor agregado poco tiene que ver con las

G R Á F I C A 3

MÉXICO: PRODUCCIÓN DE TEQUILA POR CONTENIDO DE AGAVE, 1995-2007 (PORCENTAJES)



a. Hasta mayo.

Fuente: Cámara Nacional de la Industria Tequilera, *Estadísticas*, diciembre de 2006.

27. José Bengoa, "25 años de estudios rurales", *Sociologías*, vol. 5, núm. 10, 2003, pp. 36-98.



alianzas en favor del origen, del ambiente o del patrimonio del tequila, como sucede con otras bebidas.²⁸

Cabe señalar que el aumento en las ventas de tequila y las estrategias anteriores se dan por modificaciones fundamentales en la organización de las compañías, donde se manifiesta un cambio radical de empresas familiares y artesanales a grupos empresariales, muchos de ellos de capital extranjero.

EL CAMPO DEL TEQUILA COMO SUBCAMPO DEL INTERNACIONAL DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Ante el dinamismo del mercado del tequila, las otrora empresas familiares están volviendo corporativa su estructura y manteniendo una producción constante en sus plantas industriales. Éste no es un proceso homogéneo, pues un gran número de pequeñas compañías trabaja

aún por temporadas, de manera que la profesionalización e intensidad de las actividades industriales se ha dado sólo en grandes organizaciones.²⁹

La corporativización de la industria ha sido un paso previo para la intervención en el campo económico empresarial del tequila de grandes grupos transnacionales de bebidas alcohólicas, que incluyen al tequila en su cartera de productos. Si bien es cierto que en el decenio de los noventa se dieron cambios respecto a la normatividad, que mejoró la imagen del producto ante el consumidor, en lo que va del presente siglo ya no se ha mantenido ese mismo nivel, por lo que entran los *tequileros estadounidenses* (en la actualidad hay 35 envasadoras en Estados Unidos, que se apropian de buena parte de su valor agregado). Éste es un poderoso subcampo, en el que el gobierno mexicano no establece el envasado de origen, además de que la verificación del Consejo Regulador del Tequila (organización no gubernamental) no tiene el peso suficiente para evitar esa situación.

Por otro lado, al campo económico empresarial del tequila se han integrado cada vez más grupos transnacionales de otros campos económicos que adquieren las principales empresas tequileras, y lo convierten cada vez

28. Por ejemplo, en bebidas con denominación de origen controlada en Francia, hay los distintivos *récoltant*, *fermier*, e incluso denominaciones de origen típicas de un lugar específico, como el *Calvados Pays d'Auge* (destilado de manzanas y peras), que se distinguen por provenir de un sistema de producción particular (cientos de variedades de libre crecimiento) en el *Pays d'Auge*, entre otras características de su producción específica. Ana Valenzuela Zapata, Philippe Marchenay, Laurence Berard y Rahim Foroughbakhch, "Conservación de la diversidad de cultivos en las regiones con indicaciones geográficas: los ejemplos del tequila, mezcal y calvados", en J. Álvarez et al., *Agroindustria rural y territorio. Tomo I. Los desafíos de los sistemas agroalimentarios localizados*, Universidad Autónoma del Estado de México, México, 2006, pp. 127-154.

29. En 2005, de las 73 empresas entonces afiliadas a la CNIT, sólo 18 trabajaron el año completo; 20 lo hicieron entre 11 y nueve meses; 10 entre ocho y seis meses; 19 entre cinco y un mes, y seis empresas no trabajaron o lo hicieron en un periodo acumulado menor a un mes. Véase Cámara Nacional de la Industria Tequilera, *op. cit.*

más en un subcampo del campo internacional de bebidas alcohólicas; de manera que muchas de las decisiones actuales corresponden más a los intereses de estos grupos que a los de la industria como tal.

El primer ingreso de la inversión extranjera en el campo económico del tequila fue de Seagram's en 1967. A partir de entonces, grandes grupos extranjeros han adquirido de modo total o parcial las principales empresas tequileras (véase el cuadro 1), además de que los procesos de compraventa, fusiones, inversiones conjuntas, acuerdos de participación y separaciones entre los grupos transnacionales han sido tan intensos que las principales marcas de tequila cambian de manera constante de dueño, y sus orígenes jaliscienses y familiares sólo quedan como un vestigio de la historia.³⁰

Sauza es un ejemplo de esta dinámica. Pedro Domecq adquirió una parte en 1977, después la compró toda y en 2005 la vendió a Pernord Ricard, que cedió la empresa a su socio Fortune Brands, que comercializa el tequila por medio de su filial Beam Global. Por último, en 2006 Bacardí adquirió el derecho para la distribución de los productos Sauza.

Cuando las grandes familias tequileras decidieron actuar para lograr que su industria creciera y fuera reconocida, se inició su paulatino desplazamiento del campo económico. En la actualidad, salvo Cuervo, Orendain y Corralejo, las grandes empresas de tequila son propiedad total o parcial de grupos extranjeros, quienes controlan alrededor de 70% del mercado mexicano y más de la mitad del mercado

de exportación.³¹ La industria gana en inversiones y se vuelve más competitiva, pero cada vez es menos mexicana.

No obstante, las tradicionales familias tequileras no han desaparecido del todo de la industria. Algunos son accionistas minoritarios de sus empresas; otros son directivos de las mismas, ya sea con la figura de asesores o proveedores de materia prima, y algunos más han iniciado nuevas compañías. Con esto, los grupos empresariales pueden aprovechar el capital cultural (*know how*) y el capital social generado por estos industriales, tanto en la fabricación como en la promoción y distribución del tequila.

Mas el campo económico empresarial del tequila no sólo comprende a los industriales, sino a otros actores fundamentales: los productores de agave azul, cuyas relaciones de compraventa con los industriales han resultado conflictivas a lo largo de la historia.

31. "¿Sólo tequila?", *Expansión*, núm. 964, 30 de abril de 2007.

C U A D R O 1

MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE TEQUILA

Empresa	Años	Accionista extranjero	
Cuervo	Setenta	Contrato de distribución con Hubelin	
	Ochenta	Participación de Guinness	
	2002	Diageo	
	2002	Familia Beckman recompra el total de las acciones	
Sauza	1977	Pedro Domecq	
	2005	Fortune Brands (Beam Global)	
	2006	Bacardí (contrato de distribución)	
La Martineña, Azteca y Sin Rival Viuda de Romero	Setenta y ochenta	Seagram's	
	Ochenta	Pedro Domecq	
El Tequileño	2005	Pernord Ricard	
	1984	Bacardí	
Cazadores	Noventa	Regreso total a familia Salles Cuervo	
	2002	Bacardí	
	Ochenta	Contrato de distribución con Barton	
	Noventa	Venta a Seagram's	
Don Julio (Tres Magueyes)	2002	Diageo	
	2002	50% Diageo, 50% Cuervo	
	2002	La Madrileña (capital español)	
La Madrileña	Sesenta	La Madrileña (capital español)	
	Orendain de Jalisco	1999	33% de las acciones compradas por Brown Forman
	2000	Convenio de comercialización con William Grant and Sons	
Herradura	2007	Regreso total a la familia Orendain	
	2002	Participación de Osborne (25 por ciento)	
	2004	Recompra de acciones por familia Romo	
Tequila Patrón	2006	Venta a Brown Forman	
		Caribbean Distillers Corporation	

Fuente: elaboración propia.

30. Rogelio Luna, "Una nueva modalidad en la industria del tequila: el control de grupos empresariales", en E. Jacobo *et al.*, *Empresarios de México*, Universidad de Guadalajara, México, 1989, pp. 169-191.

CULTIVO DE AGAVE Y PRODUCCIÓN DE TEQUILA

La relación compleja y con frecuencia ríspida entre los agricultores de agave y los industriales del tequila casi siempre ha estado dominada por los últimos, que establecen relaciones oligopólicas, sobre todo cuando actúan como cártel y superan en capacidad de negociación a las organizaciones de agaveros. Ello y la recurrente falta de planeación en la plantación de agave han ocasionado que los precios tengan una trayectoria inestable y afecten a ambos eslabones de la cadena, pero sobre todo a los agricultores. En ese sentido, de 1960 a 2007, mientras los precios del agave tuvieron alzas importantes en sólo dos ocasiones (de 1987 a 1989 y de 1999 a 2003), los precios a la baja se manifiestan con mucho mayor incidencia; destacan tres etapas: de 1960 a 1980, de 1995 a 1998 y de 2004 a 2007 (véase la gráfica 4).

De 1960 a 1980 el precio del agave aumentó apenas 77 centavos por kilogramo en términos reales. Además, la crisis macroeconómica en los años ochenta llevó al cierre masivo de algunas fábricas y otras sólo se mantuvieron activas por temporadas. Esto trajo una menor demanda de agave y que la oferta también disminuyera a pesar de que los precios reales se incrementaron 149% de 1980 a 1985, pues los supuestos beneficios para los agricultores se diluyeron por la crisis económica. La menor oferta de agave fue pretexto para que los industriales pidieran disminuir la cantidad de azúcares de esta planta en el tequila a un máximo de 51 por ciento.

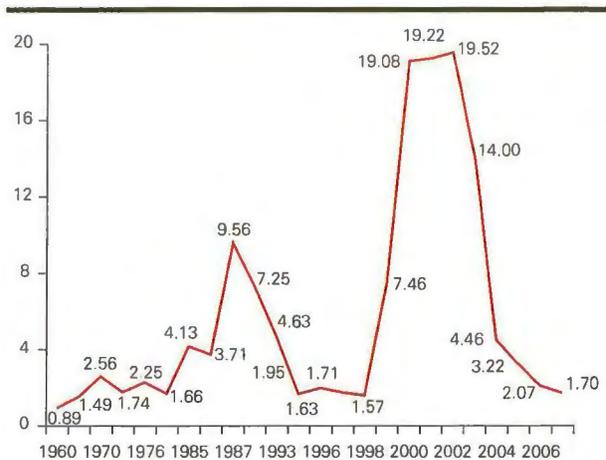
El precio del agave continuó creciendo hasta 1987, y provocó que muchos agricultores de las regiones Valles y Altos reconvirtieran sus parcelas de granos básicos a esta planta, cuya superficie cultivada pasó de 14 000 hectáreas en 1983 a 32 000 en 1987.³² Sin embargo, cuando el agave llegó a su maduración y empezó a cosecharse, la sobreoferta hizo caer los precios de inmediato 83.5% en términos reales de 1987 a 1998 (véase la gráfica 4) y dio origen a lo que se llamaría la guerra del agave (1994-1998) y el movimiento de protesta *Barzón Tequilero*.

En 1995 estaban disponibles 653 200 toneladas de agave, pero sólo se consumió 42.66% (véase la gráfica 5), y aún menos si se considera que las empresas tenían inventarios de materia prima. La situación llegó al extremo de que en 1996 los agaveros bloquearon fábricas y los

32. Jorge Llamas Navarro, "La génesis social de El Barzón del Agave", *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, vol. VI, núm. 17, 2000, pp. 121-145.

G R Á F I C A 4

MÉXICO: PRECIO REAL DEL AGAVE (PESOS DE 2007 POR KILOGRAMO)^a



a. Deflactado con el INPC, marzo de 2007 = 100.

Fuentes: hasta 1989: Rogelio Luna, "Internacionalización y maquila de la industria del tequila en las últimas décadas", en J. Orozco *et al.*, *Economía, agroindustria y política agraria en Jalisco*, El Colegio de Jalisco, México, 1992; para 1976, 1993, 1995 y 1997: Jorge Llamas Navarro, "La génesis social de El Barzón del Agave", *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, vol. VI, núm. 17, enero-abril de 2000; para 1996: *Siglo XXI*, 10 de septiembre de 1996; para 1998 a 2006, Unión de Productores de Agave; para 2007, *Público*, 22 de marzo de 2007.

industriales solicitaron la intervención de la fuerza pública. A pesar de que a partir de ese año se inició el *boom* del tequila, que permitió que el consumo de agave se incrementara 54% respecto a 1995, éste apenas representó 57.4% del total de plantas producidas (véase la gráfica 5), de manera que, de 1996 a 1998, 200 millones de plantas se pudrieron en los campos, una cantidad enorme si se considera que en 1997 sólo había 203 millones de plantas en la zona de denominación de origen.

El auge en la demanda de tequila (que creció 74% de 1995 a 2000 e hizo que el consumo de agave se incrementara 180% de 1995 a 1999) y la crisis de precios bajos del agave (que propició que muchos agricultores dejaran de plantarlo, pues además había un gran problema de intermediarismo) hicieron que a partir de 1998 y hasta 2003 el campo económico del tequila enfrentara la más grave situación de escasez de materia prima en su historia (véase la gráfica 5). También contribuyeron a la crisis las heladas, las plagas y los incendios, que de 1997 a 1998 dañaron muchas plantas en crecimiento, de manera que para la temporada 1999-2000 había un inventario de sólo 107 millones de plantas, es decir, 47% menos de las que había en 1997.

El aumento de la demanda y la disminución de la oferta ocasionaron que en 2002 el precio del agave fuera 12.4 veces superior al de 1998 (véase la gráfica 4), con cuantiosas utilidades para quienes en ese momento tenían plantas maduras, pues mientras el punto de equilibrio para la producción se situaba en un promedio de 1.91 pesos por kilogramo, el precio llegó hasta 16 pesos y obligó a los destiladores a establecer diversas modalidades de contratos de largo plazo con los agaveros que permitieran disminuir el precio de mercado y a la vez dar certidumbre a estos últimos.³³

Las condiciones adversas para los industriales, a pesar del auge en la demanda de tequila, hicieron que la producción de la bebida descendiera de más de 190 millones de litros en 1999 a 140 millones en 2003 (véase la gráfica 1), lo cual afectó a pequeñas y grandes empresas, cuyas ventas disminuyeron de 3.2 millones a 1.5 millones de cajas de un año a otro.

Pero, otra vez, los ingresos atractivos, la falta de planeación y la poca conciencia acerca de la rentabilidad a largo plazo de este cultivo, hicieron que a partir de 2000 comenzara su plantación masiva dentro y fuera de la zona con denominación de origen, lo que provocó problemas por el cambio de uso de suelo y el incremento en la vulnerabilidad ambiental de varias regiones. Mientras que en 1999 había 23 500 hectáreas de agave en la zona DOT, para 2005 ya eran 145 600 hectáreas, con lo cual aumentó el inventario de plantas sobre todo durante 2002 y 2003, precisamente durante la época de mejores precios (véase la gráfica 6).³⁴

Aun cuando la industria renovó su crecimiento desde 2004, con una producción récord de 242.6 millones de litros en 2006 (véase la gráfica 1), incrementó su consumo hasta 760 000 toneladas de agave y trabajó hasta 80.4% de su capacidad instalada, fue insuficiente para comprar toda la planta existente en el mercado. Por eso en 2006 hubo 1.22 millones de toneladas de agave cosechadas, pero la industria sólo pudo consumir 769 000 toneladas (véase la gráfica 5). Esta situación provocó el desplome del precio de la materia prima 91% de 2002 a 2007, in-

cluso en marzo de este último año llegó a pagarse entre 1.70 y 1.85 pesos por kilogramo (véase la gráfica 2).

En 2006, el costo promedio de una hectárea de agave fue de 118 150 pesos, a precios de 2007. Por su parte, si se consideran los rendimientos promedio de distintos municipios productores (presentados en el cuadro 2), significa que el costo de producción de un kilogramo de agave en 2006 fue de 1.09 a 2.47 pesos, de manera que para los productores de los municipios de Tequila y Amatitán el precio de 1.70 no cubría ni siquiera los costos de producción y aun así tenían dificultades de comercialización.³⁵

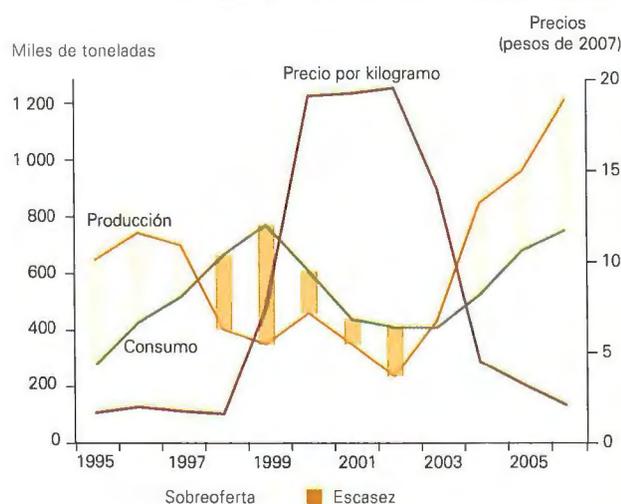
La caída del precio del agave ocasionó que su plantación disminuyera a partir de 2004 (véase la gráfica 6) e incluso que la tierra se destinara a otros cultivos. A principios de 2007, alrededor de 39 000 hectáreas originalmente dedicadas a este cultivo se reconvirtieron a la siembra de maíz amarillo.³⁶ Aun así, las plantaciones

35. Cabe señalar que en junio de 2007 varias organizaciones de agaveros, que representan alrededor de 85% de las plantas de la DOT, y diversas empresas tequileras acordaron un costo de producción de agave puesto en fábrica de 2.55 pesos por kilogramo, es decir, 50% más que el precio de mercado. "En riesgo, más de mil hectáreas de agave", *Cambio de Michoacán*, 19 de junio de 2007.

36. "Cambian producción de agave por maíz amarillo", *Excélsior*, 19 de mayo de 2007.

G R Á F I C A 5

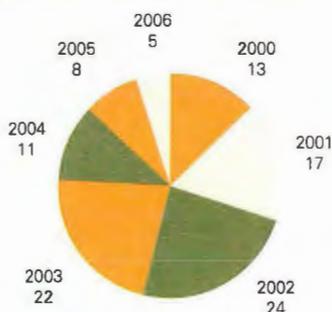
MÉXICO: PRODUCCIÓN, CONSUMO Y PRECIO DEL AGAVE, 1995-2007



Fuentes: para la producción: SIAP (Servicio de Información Alimentaria y Pesquera)-Sagarpa, *Anuarios de agricultura*; para el consumo: Consejo Regulador del Tequila, *Información estadística enero-diciembre de 1995-2006*, mimeo., 2007; para los precios, Cámara Nacional de la Industria Tequilera, *Estadísticas*, diciembre de 2006.

33. Consejo Regulador del Tequila, *Inventario general del Agave tequilana Weber variedad azul dentro del territorio protegido por la denominación de origen Tequila*, op. cit., p. 6.

34. El Instituto Manantlán de Ecología y Biodiversidad ha documentado varios de estos efectos nocivos al ambiente en la costa sur de Jalisco. Véase Instituto Manantlán de Ecología y Biodiversidad, *Informe. Impacto ambiental, social y económico del cultivo del agave azul (Agave tequilana Weber) en el municipio de Tonaya, Jalisco*, Guadalajara, 2003.

MÉXICO: INVENTARIO DE AGAVES POR AÑO DE PLANTACIÓN, 2006 (PORCENTAJES)


Total del inventario: 415,74 millones de plantas.

Fuente: Consejo Regulador del Tequila, *Inventario general del Agave tequilana Weber variedad azul, dentro del territorio protegido por la denominación de origen Tequila*, junio de 2007.

hechas de 1999 a 2003 son la causa de que para los próximos cuatro años siga habiendo un excedente de agave superior a 1.5 millones de toneladas, sin considerar 85 millones de plantas fuera de la DOT, que en algún momento podrían destinarse ilícitamente a la producción de tequila.

A lo largo de la historia, el precio del agave ha sido controlado por los grandes industriales tequileros mediante diversas acciones, que se fortalecieron luego de la última crisis de abasto. La primera tiene que ver con el hecho de que la mayoría de las grandes empresas es propietaria de buena parte de las plantaciones agaveras. Cuervo, por ejemplo, tenía en 2004 casi 19% del inventario total, Sauza más de 17% y Cazadores cerca de 6 por ciento.³⁷

Una medida adicional de control es el establecimiento de contratos de largo plazo con agaveros independientes, a los que ahora se les llama *vinculados*. Este tipo de contratos, que tienen diferentes modalidades, se facilita porque las características de retorno a la inversión del cultivo luego de ocho años hacen que se establezca una relación de dependencia financiera de los agricultores respecto a los industriales. En virtud de que son instrumentos que proporcionan estabilidad, los promueve el Estado y el sector, de manera que los principales problemas son con los agaveros no vinculados (959 registrados en 2007).

37. "La tarea de Eddy", *Expansión*, núm. 855, 11 de diciembre de 2002.

JALISCO: COSTOS DE PRODUCCIÓN PROMEDIO DE AGAVE, 2006

Municipio	Rendimiento (toneladas/hectárea)	Costo promedio (pesos/kilogramo) ¹
Tequila	90.0	1.81
Amatitán	60.0	2.47
Arandas	199.8	1.09
Jesús María	181.8	1.15
Atotonilco	105.0	1.63
Tonaya	100.0	1.68
Acatlán	100.0	1.68
Promedio	119.5	1.49

1. Pesos de 2007 (deflactados con el INPC, marzo de 2007 = 100). Se incluye 0.50 pesos por kilogramo por concepto de flete a fábrica.

Fuente: elaborado con base en datos de la Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Sustentable de Jalisco, *Costos de producción de 12 cultivos en el estado de Jalisco*, Sistema Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sustentable, Guadalajara, México, 2007.

La tercera medida de control de los industriales se encuentra en la sólida relación con los proveedores intermediarios, más que con los agricultores o sus asociaciones. Los intermediarios acaparan grandes cantidades de agave y generan fuerte especulación a la baja en el precio. Así, aun cuando se había acordado entre los actores su eliminación desde los años setenta, éstos vuelven a aparecer en cuanto hay sobreoferta —como sucedió en 2007—, debido a que algunos son personajes muy poderosos en el campo económico del tequila.³⁸ Además, la ausencia de exigencias de trazabilidad y parámetros de calidad en la materia prima agave azul, sin diferenciación por regiones o *terroirs*, como sucede en el caso de las denominaciones de origen francesas, ha beneficiado el *modus operandi* de los intermediarios, sin favorecer las oportunidades para nuevos productos.³⁹

Otra medida para superar los ciclos en la producción de agave es un sistema de información geográfica creado por el Consejo Regulador del Tequila; sin embargo, aunque ha permitido tener actualizado su inventario en la zona DOT, no logra acabar con esos ciclos.

En 2007, los gobiernos federal y de Jalisco, la CNIT y los industriales promovieron diversos mecanismos para superar la crisis. Se creó el fideicomiso para la compra de alrededor de 6.26 millones de plantas maduras

38. "La firma Caribbean Distillers Corporation, afectada. Agaveros bloquearon a tequileras", *Público*, 22 de marzo de 2007.

39. Sarah Bowen y Ana Valenzuela Zapata, *Denominations of Origin and Socioeconomic and Ecological Sustainability: The Case of Tequila*, Cahiers Agricultures, en prensa.

(156 000 toneladas), de las 350 000 no vinculadas que había en julio de ese año. El tequila producido se pignoraría y comercializaría por una distribuidora cuyos accionistas son los agaveros.⁴⁰

Una medida más es diversificar el uso de agave mediante la producción de jarabes e inulina para la industria alimentaria, como hace una empresa en Tepatitlán. Además, el efecto de los biocombustibles podría replantear la alternativa de los cultivos intercalados (maíz-agave) en zonas temporales, aunque permanece la duda de si esto es la “salvación o la reproletarización de los campesinos mexicanos”.⁴¹ Por último, en el caso de agaves fuera de la zona DOT (Colima, Nayarit o Sinaloa), sus productores, con apoyo de los gobiernos locales, intentan producir destilados.

En conclusión, los ciclos económicos del agave han resultado muy perjudiciales para el desarrollo del campo económico empresarial del tequila. Aun cuando los avances en planeación sean significativos, no sería raro que para 2010 o 2012 hubiera otra crisis de escasez de

agave, sobre todo por la ya mencionada reconversión hacia el maíz y porque las plantaciones abandonadas facilitan la propagación de plagas y enfermedades. De presentarse esta situación, habría problemas similares a los de 1999, por lo que es urgente la coordinación de esfuerzos entre los agricultores y los industriales, en lugar de la imposición de estos últimos.

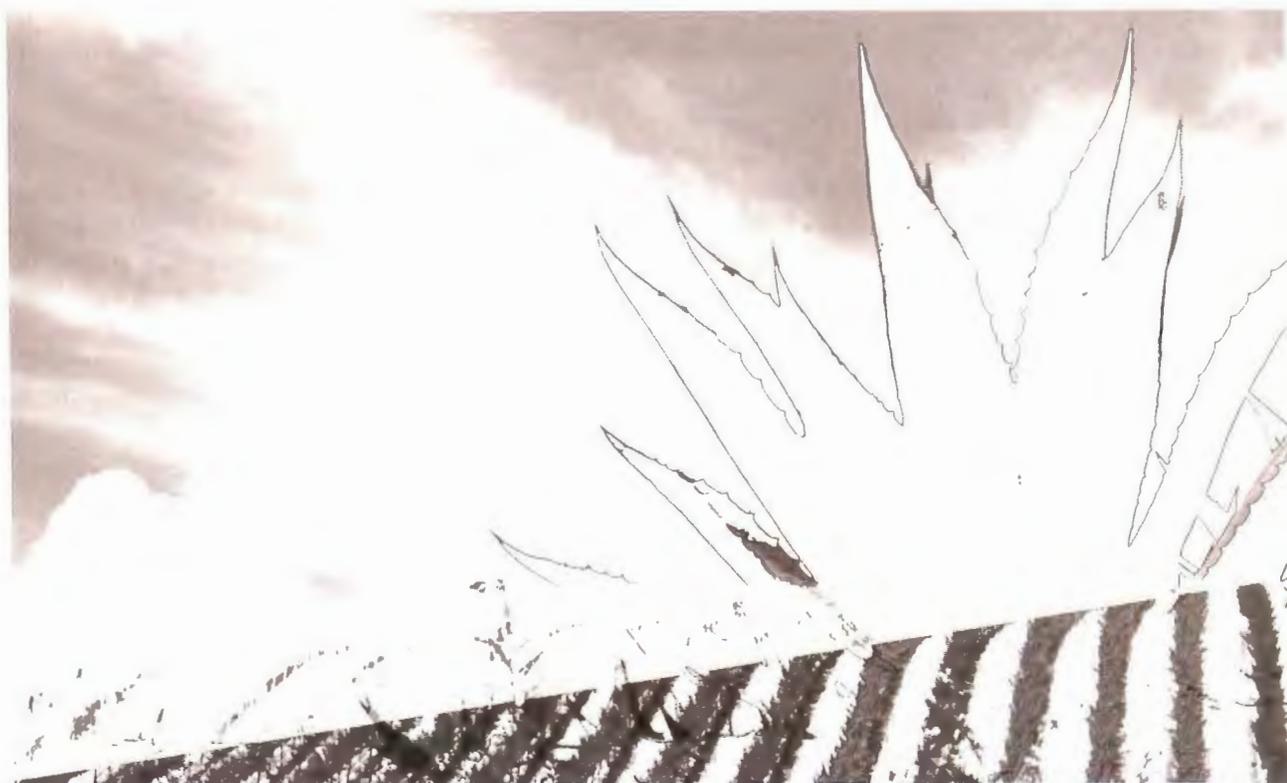
CONCLUSIONES

La teoría de los campos económicos, elaborada por Bourdieu, permite entender el campo del tequila como una lucha de fuerzas en la cual las estrategias empresariales están condicionadas tanto por la estructura del propio campo como por la capacidad de los actores para participar en él, y los recursos (económicos, sociales, culturales y simbólicos) a los que pueden tener acceso y con los cuales influir en el campo.

Ha sido fundamental el papel desempeñado por las tradicionales familias tequileras y los grupos empresariales, además de las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales para obtener ventajas de la función reguladora del Estado mexicano. En la medida en que esta función se ha cedido a terceros, se expande el

40. “Rescatan al sector agave-tequila”, *El Informador*, 26 de julio de 2007.

41. Daniel Chávez, “Globalizing Tequila: Mexican Television’s Representations of the Neoliberal Reconversion of Land and Labor”, *Arizona Journal of Hispanic Cultural Studies*, núm. 10, 2006, pp. 187-203.



campo económico, aunque fuera de las atribuciones de vigilancia del mismo Estado y de los gobiernos locales, sobre todo respecto a sus externalidades ambientales negativas, así como a la mayor promoción de beneficios regionales y nacionales.

Este campo, forjado históricamente, en los últimos 20 años alcanzó cifras récord de producción, en lo cual influyó la profesionalización de sus unidades económicas, la mayor coordinación entre los industriales involucrados y la participación activa del Estado, que utilizó al tequila como elemento simbólico para consolidar la identidad mexicana en el proceso de mundialización.

Sin embargo, pese a los avances actuales que hacen del tequila la bebida predilecta en el mercado mexicano y con creciente aceptación en el internacional, hay diversos factores y contradicciones, de los cuales depende el futuro de este campo económico.

En primer lugar, el elemento más importante para su fortalecimiento es la denominación de origen en el entorno internacional y sobre todo en el acuerdo bilateral con la Unión Europea. Hasta ahora, este signo ha influido en el consumidor nacional, quien gana su espacio en la mundialización a partir de un producto étnico y único. Sin embargo, ese logro no es estático, sino que, al representar un espacio tanto de inclusión como de exclusión, aquellos afectados intentan por diferentes vías, algunas ilícitas, aprovechar los beneficios extraordinarios que genera la DOT, en tanto que los que están incluidos buscan que no se amplíe el espacio geográfico. Esta lucha es intensa por la ausencia de una normatividad que especifique las condiciones de producción patrimoniales del tequila (*savoir-faire*) y las condiciones naturales y ambientales que dan especificidad a la bebida (*terroir*), de manera que puede ser imitada con mayor facilidad en los tequilas con hasta 49% de otros azúcares.

También los esfuerzos realizados por las principales familias de tequileros, que forjaron esta industria, han sido clave para su posterior desplazamiento. En la medida en que el tequila gana mayor aceptación entre los consumidores, se ha convertido en punto de atracción para grandes empresas transnacionales involucradas en el mercado de bebidas destiladas, cuyo poder económico terminó por absorber a la mayoría de las principales empresas tequileras. Hoy el campo económico del tequila es un subcampo de otro mayor y su carácter mexicano y artesanal, emblema de la DOT, sólo queda manifiesto en pequeñas fábricas con baja estabilidad.

Asimismo, mientras algunas bebidas europeas con denominación de origen logran diferenciarse con base

en la especificidad, tipicidad y unicidad que da el ambiente y el saber-hacer, este camino no ha sido bien aprovechado por el sector tequilero, cuya tendencia es hacia la producción de alcoholes blancos genéricos para cocteles, con una diferenciación a partir de botellas y refinamiento de procesos altamente modernos. Sin embargo, la diversificación de mercados y las oportunidades de crecimiento en Europa obligarán al campo económico del tequila a retroalimentarse de referentes mundiales, como los Single Malts del whisky escocés, que muchos nichos estadounidenses de alta capacidad añoran.

Además, aunque el tequila sólo tiene 1.5% del mercado mundial de bebidas alcohólicas y 6% en Estados Unidos, es una industria en crecimiento en México, donde en 1994 tenía sólo 7% del mercado y para 2007 ya tenía 46%. Ello indica un mercado maduro en el que las posibilidades de negocios pueden empezar a revertirse en la medida en que no se profundicen los procesos de diferenciación y diversificación.⁴²

Las mayores contradicciones en este campo son: la inestabilidad de la oferta de agave azul debido a las luchas de poder entre los agricultores y los industriales; las constantes estrategias de manipulación, sobre todo de los segundos, así como la escasa planeación en la producción de agave. Todo ello, junto con el largo ciclo de cosecha, hace que sean constantes los periodos críticos de sobreproducción, seguidos por los de escasez, lo que afecta a los actores involucrados y a las expectativas de la industria.

Por último, cabe señalar que al funcionar el campo económico del tequila en un mercado muy competido, cuya elasticidad de la demanda es muy alta por la gran diversidad de bebidas y precios, obliga a todos los actores involucrados, sean agricultores, industriales o funcionarios públicos, a redoblar los esfuerzos individuales y colectivos para eliminar las contradicciones que aún hay, diversificar las alternativas de consumo y de mercado, fortalecer la calidad como elemento fundamental de la competitividad y evitar que este campo se convierta sólo en una moneda de cambio para los grandes grupos transnacionales. ◀CE

42. Véanse Guadalupe Rico, "Un fenómeno llamado tequila", *Revista Tequila 100 por ciento* <<http://www.100tequila.com.mx/5afondo.htm>>, 20 de octubre de 2000; "Golpe de lujo", *Expansión*, núm. 902, 27 de octubre de 2004; "Bacardí le apuesta al tequila", *CNN-Expansión*, 15 de agosto de 2007.



La **balanza comercial**

agropecuaria de **Baja California**

en el **marco** del **TLCAN**

ANTONIO MARÍA
MARTÍNEZ REINA*

Para analizar los efectos de la integración comercial de los países en la economía es necesario entender que un tratado de libre comercio no puede calificarse como bueno o malo, sino como ventajoso o desventajoso en función de la utilidad que pueda prestar a los países o regiones involucrados. En este artículo se analizan los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la balanza comercial agropecuaria de Baja California —sobre todo por las implicaciones que tuvo la situación cambiaria en la balanza comercial—, para entender su incidencia en el sector agrícola y en la economía del estado.

Un tratado de libre comercio es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y así aumentar su crecimiento económico y social. En estos tiempos de mundialización, una de las tendencias principales del sistema económico es asociarse en bloques comerciales o uniones entre países para aumentar la competencia al ampliar los flujos de comercio, por medio de un mercado más grande y más competitivo.

* Economista y estudiante del doctorado en ciencias económicas en la Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, Baja California <antoniomarti40@hotmail.com>.

La apertura comercial en México se inició en 1984, cuando se remplazaron los permisos de importación por aranceles. En el TLCAN se pactó la desgravación gradual de miles de mercancías en los sectores industrial y agrícola. Este último presentó más salvaguardias y lentitud en la liberación, incluso algunos de los principales productos agropecuarios, como el maíz y el frijol, no se desgravaron sino hasta 2008. Además, desde 2002, 90% de los productos agrícolas importados ya pagaban menos de 2% de arancel.¹

El presente trabajo se centra en el segundo momento histórico en materia de tratados comerciales a partir de los años noventa, cuando se establecieron acuerdos bilaterales de libre comercio entre México y sus principales socios comerciales. Primero se exponen algunas consideraciones generales sobre los acuerdos comerciales para después puntualizar el caso del sector agropecuario. En la primera parte se estudia la balanza comercial agropecuaria de México en el marco de la firma del TLCAN; en la segunda se analiza esta misma variable pero aplicada al caso de Baja California; en la tercera se hace una relación entre la balanza comercial y el tipo de cambio mediante un modelo bivariado por el método de mínimos cuadrados ordinarios, para finalizar con un análisis del valor de la producción agropecuaria de Baja California y el tipo de cambio como explicación de la balanza comercial.

LA BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA DE MÉXICO DESPUÉS DEL TLCAN

La balanza comercial registra el comercio de bienes que realiza un país con el resto del mundo; es decir, refleja la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de una nación. Cuando las exportaciones superan las importaciones hay un superávit comercial y cuando las importaciones son mayores a las exportaciones hay un déficit. Es conveniente tener saldo positivo debido a que se fortalece la moneda por el aumento de reservas internacionales; al entrar recursos al país por las exportaciones se genera un incremento de la producción, que se refleja en aumentos del empleo y los ingresos.

1. Joaquín Tapia, "Apertura comercial y eficiencia económica del sector agropecuario de México en el TLCAN", *Comercio Exterior*, vol. 56, núm. 8, México, agosto de 2006.

La balanza comercial agropecuaria de México a partir del TLCAN ha mostrado un déficit comercial. No obstante, presentó un superávit en 1990, 1991 y 1995, lo que implica que las exportaciones del sector agropecuario fueron mayores a las importaciones en esos años. El superávit de 1995 se atribuye a la crisis económica por la que estaba pasando México, ya que una devaluación en el tipo de cambio fomenta las exportaciones.²

Para el periodo de análisis de este trabajo (1997-2005), la balanza comercial agropecuaria de México fue deficitaria, como se puede apreciar en la gráfica 1, que muestra que el TLCAN no ha favorecido al sector agropecuario del país en general, pues el déficit fue mayor a partir de 1995, después de que entró en vigor el Tratado.

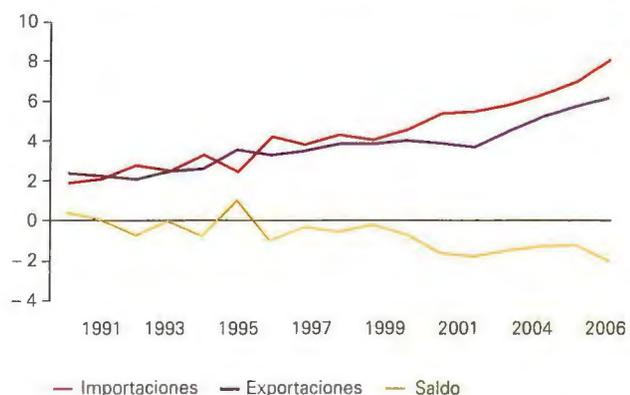
LA BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA DE BAJA CALIFORNIA

La balanza comercial agropecuaria para el caso de Baja California muestra un comportamiento mejor que el total del sector agropecuario del país: a pesar de tener un déficit a partir de 2000, en 2004 se registra una

2. Belem Avendaño, "El sector ganadero en Baja California y el TLCAN en 2008", ponencia presentada en el XVII Coloquio Mexicano de Economía Matemática y Econometría, celebrado en la Universidad de Quintana Roo, del 21 a 25 de mayo de 2007.

G R A F I C A 1

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA, 1990-2006
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos <www.fas.usda.gov/ustrdscripsts/USReport.exe>.

notable recuperación, como puede verse en la gráfica 2.

La participación de las exportaciones e importaciones agropecuarias de Baja California respecto al total de las exportaciones e importaciones del mismo rubro de México en el periodo de 1997 a 2005 fue de 3.5 y 2.3 por ciento, respectivamente. Es importante destacar la participación del sector agrícola como generador de superávit comercial, mientras que el sector ganadero se muestra deficitario a lo largo del periodo analizado. Esta situación no es buena para el país, sobre todo para el sector agropecuario, en cuanto a que las exportaciones disminuyeron de manera considerable, al grado de que se vende menos que al firmarse del Tratado, lo que contradice los propósitos de un acuerdo comercial: aumentar el flujo de productos comercializados y aprovechar las ventajas que cada uno ofrece.

Al hacer una comparación entre los saldos de la balanza comercial de México con la de Baja California, se observa que la del país es deficitaria durante todo el periodo de análisis, mientras que para el estado los años 1998, 2000, 2002, 2003 y 2004 presentan una balanza comercial superavitaria. Esto permite concluir que se sintieron más los efectos de la apertura comercial en el sector agropecuario de México en su conjunto que en Baja California.

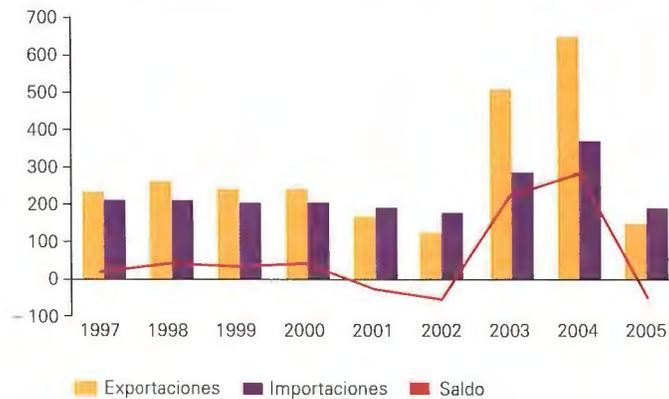
LA BALANZA COMERCIAL Y LA TASA DE CAMBIO

Una depreciación de la tasa de cambio tiene dos efectos sobre la balanza comercial. El primero es el efecto de valor, que implica que las importaciones se vuelvan más caras en moneda nacional y las exportaciones se tornen más baratas para los compradores foráneos, al menos en el corto plazo. El segundo es el efecto de volumen, asociado con la disminución de las importaciones y el incremento de las exportaciones.

Una depreciación del tipo de cambio significa una reducción de los precios en las exportaciones y, por tanto, el incremento de su demanda, al mismo tiempo que los precios de las importaciones aumentan y su demanda disminuye.

La gráfica 2 muestra que la balanza comercial agropecuaria de Baja California es positiva a partir de 1997

BAJA CALIFORNIA: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA, 1997-2005 (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos <www.fas.usda.gov/ustrdscrip/USReport.exe>.

El TLCAN hizo sentir sus efectos negativos en el sector agropecuario del estado, mientras que el total de la economía creció

y se mantiene así por tres periodos consecutivos, para registrar un déficit en 2001 y otro más fuerte en 2002, hasta alcanzar una notoria recuperación en 2003 y 2004, y después una caída brusca en 2005. Es importante señalar que el saldo promedio para el periodo de análisis es positivo, si bien la balanza comercial agropecuaria no es positiva en todo el periodo, y por tanto el tratado afectó en menor medida a la balanza comercial agropecuaria de Baja California que a la de México en su conjunto.

Con el fin de observar la incidencia del tipo de cambio en la balanza comercial se tomó el promedio del tipo de cambio anual para el periodo 1997-2006, para apreciar la relación entre estas dos variables.

De acuerdo con el cuadro 1, al inicio del periodo de análisis, cuando el tipo de cambio fue mayor, la balanza comercial agropecuaria de Baja California fue positiva, lo que se explica por el aumento de las exportaciones motivado por la apreciación del tipo de cambio. Por el contrario, cuando el tipo de cambio cayó (tuvo los valores más bajos: 17.29 y 17.43), la balanza comercial fue negativa (en 2001 y 2002). Esto muestra una relación inversa entre el tipo de cambio y el comportamiento de la balanza comercial, lo que significa que una aprecia-

ción del tipo de cambio produjo disminuciones en las importaciones de productos agrícolas por parte de Estados Unidos y Canadá.

Con la técnica de regresión por el método de los mínimos cuadrados ordinarios se formuló un modelo econométrico bivariado en el cual se propuso como variable dependiente el saldo de la balanza comercial y como variable explicatoria el tipo de cambio real:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + u$$

donde:

Y = variable dependiente

β_0 = intercepto

β_1 = parámetro estimador

X_1 = variable explicatoria

u = término de perturbación

El modelo planteado para observar la relación entre la balanza comercial agropecuaria y el tipo de cambio es:

$$SBC = C(1) + C(2) \times TC$$

donde:

SBC = saldo de la balanza comercial agropecuaria de Baja California

C(1) = intercepto

C(2) = estimador de la variable tipo de cambio que actuó como variable explicatoria.

La ecuación de regresión encontrada una vez calculado el modelo fue:

$$SBC = -319.8260453 + 0.2032848338 \times TC$$

(595.94) (595.0094) es
-0.537514 0.656298 t

El valor del estimador de la tasa de cambio (0.2032848338) con signo positivo muestra que hay una relación directa entre el saldo de la balanza comercial agropecuaria de Baja California y el tipo de cambio: cuando éste aumenta, el saldo de la balanza comercial se incrementa también, lo que se explica por el crecimiento de las exportaciones motivado por una depreciación del peso en relación con el valor del dólar. Por otra parte, como producto de este mismo ejercicio, se encontró una correlación positiva (0.25) entre las variables saldo de la balanza comercial agropecuaria de Baja California y tipo de cambio. Una manera de entender esta relación es por medio de las pruebas del *t* estadístico de 0.656298, la prueba F de 0.430728 y la prueba de Durbin-Watson, que muestran poca robustez del modelo atribuida al escaso número de observaciones (ocho) en total y la presencia de una sola variable dependiente; sin embargo, dejan en evidencia la relación directa entre estas dos variables.

C U A D R O 1

BAJA CALIFORNIA: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA Y TIPO DE CAMBIO REAL, 1997-2005 (DÓLARES Y PESOS/DÓLAR)

Año	Balanza comercial agropecuaria	Tipo de cambio real
1997	19 058 464.00	20.99
1998	47 134 119.00	21.40
1999	33 529 895.00	19.46
2000	41 724 161.73	18.18
2001	- 27 905 715.00	17.29
2002	- 58 682 481.00	17.43
2003	220 371 812.61	19.04
2004	281 706 725.34	19.47
2005	- 42 362 601.00	18.71

Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, con datos de Banco de México y Sagarpa, 20 de septiembre de 2008.

ANÁLISIS DE VALOR DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA DE BAJA CALIFORNIA

Con el propósito de determinar si el TLCAN incidió en el crecimiento del sector agropecuario se hace una comparación del producto interno bruto (PIB) total y el agropecuario de Baja California.

De acuerdo con los datos del cuadro 2, en el caso de esta entidad para el periodo de análisis se advierte que mientras el PIB total creció a una tasa de 6.7%, el PIB agropecuario tenía tasas negativas de crecimiento (-1.08%). Esto permite concluir que el Tratado hizo sentir sus efectos negativos en el sector agropecuario de Baja California, mientras que el total de la economía del estado creció.

Por otra parte, también indica que el sector agropecuario no es el más dinámico de la economía de la entidad y que es muy vulnerable ante cambios en el comercio internacional, y que la apertura comercial favoreció más a otros sectores y redujo la participación del sector agropecuario. Se pueden comprobar estos efectos, mayores en este sector que en el total de la economía, en la gráfica 3, que muestra la mayor volatilidad del sector agropecuario en relación con el total de la economía. Esta situación corrobora la afirmación de que los efectos negativos del tratado de libre comercio para el caso de Baja California se hicieron sentir más en el sector agropecuario que en el total de la economía.

Se analiza la tasa de participación en el PIB total del estado, con el fin de entender el comportamiento del gasto interno e inferir si se ha canalizado en mayor medida en la producción interna o si, por el contrario, se orienta a la compra de bienes del exterior.

Los resultados del análisis del gasto interno muestran que con excepción de 1997, que tuvo una tasa de participación del PIB total de Baja California de 2.5%, los demás años muestran una tasa de participación del déficit superior a 3% y en algunos casos más de 5%, lo que indica que el gasto interno se ha orientado a la compra de bienes en el exterior, con mayor porcentaje de participación en la medida en que el déficit de la balanza comercial aumenta.

La proporción del déficit agropecuario de Baja California muestra que en todo el periodo los valores superan 3%, lo que significa que la producción interna del sector agropecuario se destina en porcentajes muy altos a la compra de bienes en el exterior; este resultado corresponde muy bien al hecho de que el saldo de la balanza comercial agropecuaria de Baja California es deficitario. Desde luego que los resultados de las dos an-

C U A D R O 2

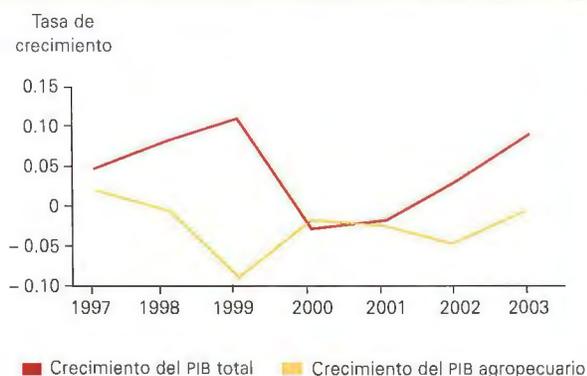
BAJA CALIFORNIA: PIB TOTAL Y PIB AGROPECUARIO, 1997-2005 (MILLONES DE PESOS DE 1993)

Año	PIB total	PIB agropecuario
1997	39 659	1 546
1998	41 446	1 587
1999	44 844	1 587
2000	49 696	1 445
2001	48 122	1 427
2002	47 040	1 398
2003	48 331	1 335
2004	52 627	1 335
2005	64 067	1 457

Fuente: elaboración propia con base en datos de Sagarpa, 2007.

G R Á F I C A 3

BAJA CALIFORNIA: EVOLUCIÓN DEL PIB TOTAL Y EL PIB AGROPECUARIO, 1997-2003



teriores balanzas arrojan un déficit permanente que se agudizó de 2001 a 2003, con una recuperación en 2004, para volver a ser deficitario en 2005, con una tasa negativa a lo largo del periodo de análisis.

INCIDENCIA DEL PIB TOTAL DE BAJA CALIFORNIA Y EL TIPO DE CAMBIO EN LA BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA

Con el fin de entender la relación entre el PIB total y el tipo de cambio en Baja California, se formuló un



modelo econométrico multivariado tomando como variable dependiente la balanza comercial agropecuaria del estado y como variables explicatorias el PIB total y el tipo de cambio:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + u$$

donde:

Y = variable dependiente

β_0 = intercepto

β_1 = parámetro estimador variable explicatoria 1 PIB total

X_1 = variable explicatoria

β_2 = parámetro estimador variable explicatoria 1 tipo de cambio

X_2 = variable explicatoria

u = término de perturbación

El modelo planteado para observar la relación de la balanza comercial agropecuaria con el PIB y el tipo de cambio es:

$$SBC = C(1) + C(2) \times PIB_{\text{totBC}} + C(3) \times TC$$

donde:

SBC = saldo de la balanza comercial agropecuaria de Baja California

C(1) = intercepto

C(2) = estimador de la variable PIB total que actúa como variable explicatoria.

C(3) = estimador de la variable tipo de cambio que actúa como variable explicatoria

El cálculo se hizo por el método de los mínimos cuadrados ordinarios y los resultados se presentan en el cuadro 3.

Los cálculos muestran que los estimadores son confiables porque reúnen las características de eficiencia y consistencia, que permiten una explicación del modelo.

La ecuación de regresión encontrada una vez calculado el modelo fue:

$$SBC = -2\,968.845636 + 32.28070564 \times PIB_{\text{totBC}} + 0.8030055826 \times TC$$

Error estándar: (590.8202) (6.433004) (0.182640)

Estadístico t: -5.024957 5.017983 4.396652

Los resultados de la estimación vistos a la luz de la ecuación de regresión muestran que tanto el PIB total de Baja California como el tipo de cambio explican el comportamiento de la balanza comercial agropecuaria de Baja California, dadas las características de los coeficientes o los estimadores. Además se generó un coeficiente de determinación de 0.84, mostrando alta bondad de ajuste del modelo, y las pruebas de t 5.017983 y 4.396652 para el PIB total de Baja California y el tipo de cambio, respectivamente, son significativas a 5%. También la prueba de Durbin-Watson (2.2) presenta un valor muy cercano al recomendado para este tipo de pruebas estadísticas. Cabe comentar que cuando se realizó el análisis multivariado, los resultados de las pruebas estadísticas mejoraron al presentar características de mayor

confiabilidad de los resultados del cálculo del modelo.

Al observar la contribución que cada una de las variables explicatorias hacen al modelo, se aprecia que el PIB total explica en mayor medida la balanza comercial agropecuaria, dado el resultado del estimador (32.28070564). Esto es fácil de entender si se tiene en cuenta que en los años con déficit se registran bajas del crecimiento del PIB. Lo anterior permite inferir la importancia del PIB en la explicación del PIB agropecuario de Baja California.

Respecto al tipo de cambio, se puede corroborar una relación positiva entre los movimientos de la balanza comercial y el tipo de cambio: cuando éste se aprecia disminuye el déficit por el aumento de las exportaciones; sin embargo, de acuerdo con los resultados del cálculo del modelo, tiene más incidencia en la explicación de la balanza comercial el PIB total que los movimientos del tipo de cambio real.

CONCLUSIONES

Al comparar los saldos de la balanza comercial de México con la de Baja California, se observa que la primera es deficitaria durante todo el periodo de análisis, mientras que para el caso de esta entidad los años 2001, 2002 y 2005 presentan déficit en la balanza comercial, lo que indica que los efectos negativos de la apertura comercial se sintieron más en todo el sector agropecuario de México que en el estado.

Al observar la dinámica del crecimiento del sector agropecuario se puede apreciar que, para el caso de Baja California, mientras el PIB total creció a una tasa de 6.7%, el PIB agropecuario mostraba tasas negativas de crecimiento (-1.08%). Esto permite concluir que el TLCAN tuvo efectos negativos en el sector agropecuario del estado, mientras que el total de la economía creció.

Los análisis de la balanza comercial agropecuaria con el tipo de cambio permiten observar la relación po-

sitiva entre estas dos variables: cuando la tasa de cambio fue mayor, la balanza comercial agropecuaria de Baja California fue positiva debido al crecimiento de las exportaciones y, cuando el tipo de cambio cayó, la balanza comercial fue negativa. Esto ocurrió en 2001 y 2002, cuando el tipo de cambio tuvo los valores más bajos (17.29 y 17.43, respectivamente), lo que significa que una apreciación del tipo de cambio produjo disminuciones en las importaciones de productos agrícolas en Estados Unidos y Canadá.

El cálculo de la participación del PIB en el déficit de la balanza comercial agropecuaria de Baja California indica que el gasto interno está orientado a la compra de bienes en el exterior, y se incrementa el porcentaje de participación en la medida que aumenta el déficit, lo que permite concluir que el acuerdo comercial no ha sido favorable para el sector agropecuario del estado; por el contrario: ha aumentado la dependencia de su producción con bienes del exterior. Asimismo, los resultados del cálculo del modelo resaltan la importancia de PIB total de Baja California en relación con los movimientos en el tipo de cambio real. ◀CE

BAJA CALIFORNIA: RELACIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA CON EL PIB Y EL TIPO DE CAMBIO, 2001-2008 (CÁLCULO CON EL MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS)

Variable dependiente: Saldo de la balanza comercial agropecuaria de Baja California

Fecha: 11 de abril de 2008 Hora: 12:34

Observaciones incluidas: ocho después de ajustar extremos

Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t	Probabilidad
C	-2 968.846	590.8202	-5.024957	0.0040
PIB _{totBC}	32.28071	6.433004	5.017983	0.0040
TC	0.803006	0.182640	4.396652	0.0070
R cuadrada	0.845425	Promedio de la variable dependiente		69.61687
R cuadrada ajustada	0.783595	Desviación estándar de la variable dependiente		118.8166
Error estándar de regresión	55.27275	Criterio de información de Akaike		11.14243
Residuo cuadrado de suma	15 275.38	Criterio de Schwarz		11.17222
Logaritmo de probabilidad	-41.56973	Estadístico F		13.67336
Estadístico Durbin-Watson	2.230478	Probabilidad del estadístico F		0.009394



Comercio exterior

TLCAN: los vehículos usados y el ambiente*



Los ecologistas y los encargados de elaborar políticas ambientales tienen la preocupación de que el libre comercio entre naciones pobres y ricas pueda estimular a las empresas más contaminantes para que se trasladen a los países pobres, donde las normas contra la contaminación son menores. Es muy importante, por lo que representa para la salud pública, tener claro si la emigración industrial puede generar contaminación grave en los países pobres, pues eso exacerbaría los retos ambientales y de equidad, a medida que la calidad del ambiente mejora en el país importador rico y se degrada en el exportador pobre.

En la actualidad, por la importancia que ha adquirido el tema del cambio climático en la política ambiental, aumentan las preocupaciones por los efectos del comercio y de las llamadas *fugas de carbono*. Si el país rico firma un tratado de reducción de las emisiones de carbono (como alguna versión del Protocolo de Kioto) mientras que su socio comercial más pobre no lo hace, es posible que la producción de bienes más intensivos en carbono emigre del país rico al pobre, lo que permitiría que el primero cumpla sus compromisos de reducción, pero las emisiones globales no se reducirían e incluso pudieran incrementarse. A eso es a lo que se le conoce como *fugas de carbono*.

En estas discusiones de política ambiental y política comercial, la atención se ha centrado en las consecuencias ecológicas en el lugar donde se producen los bienes. Sin embargo, poca atención se ha prestado a los efectos del comercio en el consumo. El comercio afecta los precios y las decisiones del consumidor, lo que altera el tipo y la calidad de los bienes consumidos, con graves implicaciones en la contaminación local y de emisiones agregadas globales de gases de invernadero.

En el documento que se resume, se examinan las repercusiones ambientales del libre comercio de bienes duraderos entre una nación rica y un socio comercial pobre. Se parte de la idea de que la demanda por bienes de buena calidad se incrementa con el ingreso; en tanto que los bienes usados son relativamente baratos en el país rico, por lo cual el comercio induce que éstos se exporten al país de bajos ingresos. Ambos países disfrutaron de grandes ganancias del comercio exterior, pero éste repercute en el ambiente.

La desregulación del mercado de automóviles usados y camiones se analiza en el marco del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN). En 2005, México eliminó las restricciones de comercio en todos los vehículos de 10 a 15 años de

* Resumen elaborado por Salvador Medina Ramírez del estudio de Lucas W. Davis y Matthew E. Kahn, *International Trade in Used Durable Goods: The Environmental Consequences of NAFTA*, National Bureau of Economics Research, Working Paper, núm. 14565, diciembre de 2008.

antigüedad. Esto representó un cambio drástico de las políticas previas que prohibían la entrada de todos los vehículos usados, con excepción de algunos utilizados en la agricultura.

Para examinar las consecuencias ambientales de este patrón de comercio, se consultó una amplia base de datos sobre los automotores usados y sus emisiones, registrados en Estados Unidos. Esta información permitió identificar cuáles vehículos se comerciaron a raíz de la liberalización. Los resultados muestran que se trató de vehículos muy contaminantes en comparación con el parque vehicular estadounidense, pero menos contaminantes que el promedio en México. Como resultado, el comercio ha llevado a una reducción de las emisiones vehiculares promedio en ambos países.

Las emisiones de gases de invernadero se han incrementado, básicamente porque el comercio le da nueva vida a automotores que de otra manera hubiesen sido retirados de circulación. El comercio no ocasionó una reducción notoria de vehículos en Estados Unidos, pero sí un incremento importante del parque vehicular en México. En el largo plazo, este efecto de escala se exagera por las diferencias de las tasas de retiro de automotores en ambos países. El análisis documenta que éstas son significativamente menores en México, y eso tiene un efecto notable en las emisiones de los vehículos a lo largo de su vida útil.

Estudios previos del comercio y el ambiente no destacaban el papel de los bienes duraderos; en general, se enfocaban en los efectos del comercio en la localización de la producción. Por ejemplo, Copeland y Taylor mencionan que el comercio concentra la localización de la producción de bienes de capital contaminantes en los países de altos ingresos, donde los bienes se fabrican más *limpiamente*, lo que lleva a un menor nivel total de emisiones.¹ Respecto a los bienes duraderos, es potencialmente

más importante cómo y dónde se consumen que cómo y dónde se producen. En el caso de los automóviles, sólo 7% de todas las emisiones de carbono en su vida útil proviene de la producción de sus materiales y de su ensamblaje; el restante 93% se debe al uso de combustibles² para su funcionamiento cotidiano.

Las consecuencias ambientales del comercio de bienes duraderos

Según la teoría económica, es posible suponer que en las naciones ricas, a medida que se incrementa su ingreso, aumenta en mayor grado la demanda de bienes de mejor calidad,³ es decir, de productos nuevos. A su vez, mientras se genera un aumento de la demanda de bienes nuevos, se da una reducción relativa de los precios de los bienes usados⁴ al disminuir su demanda.

En el ámbito del comercio internacional, cuando se libera el comercio de bienes nuevos entre dos naciones, una rica y otra pobre, los precios de estos bienes se equilibran en ambos países. No obstante, los precios de los bienes usados se ajustarán y se reducirán con mayor rapidez en el país rico, debido a su baja demanda por bienes de segunda mano.

En el caso de los bienes usados sucede una situación equivalente cuando el mercado es abierto al comercio internacional: los bienes usados se exportan del país de

Las políticas de un país para reducir sus emisiones de CO₂ pueden incrementar, paradójicamente, las emisiones mundiales de ese gas

altos ingresos al de menos ingresos, y el comercio continuará hasta que se equilibren los de ambos países, aunque el ajuste de los precios de bienes usados será más rápido en el país de bajos ingresos debido a su baja demanda por bienes nuevos.

Lo anterior se debe a que en los países de bajos ingresos hay más incentivos que en los de altos ingresos para retrasar el retiro de bienes usados. Estos bienes suelen ser más caros en el país de bajos ingresos, y cuando las empresas, familias o individuos enfrentan los costos de reparación es más probable que retrasen su retiro (hasta haber compensado el gasto inicial de compra y el de reparación). En los países de altos ingresos, los bienes usados tienden a ser más baratos, y cuando los agentes se enfrentan a los costos de reparación, es más probable que estos bienes sean retirados y adquieran uno nuevo. Ese diferencial de retiro explica el desajuste en términos de calidad entre los países. Por un lado, incrementa la participación de bienes usados en el país de bajos ingresos; por el otro,

1. Brian R., Copeland y M. Scott Taylor, *Trade and Environment: Theory and Evidence*, Princeton University Press, Princeton, 2003.

2. Malcolm A. Weiss *et al.*, "On the Road in 2020: A Lifecycle Analysis of New Automobile Technologies", *Energy Laboratory Report* núm. MIT EL 00-003, Massachusetts Institute of Technology-Energy Laboratory, Cambridge, Massachusetts, octubre de 2000.

3. En teoría económica a esto se le conoce como preferencias no homotéticas.

4. En economía urbana se ha identificado un patrón de *filtración* en las casas más antiguas. Las familias de más altos ingresos tienden a adquirir casas nuevas, los vecindarios con mayor cantidad de viviendas usadas o viejas atraen a familias de bajos ingresos. Jan Brueckner y Stuart Rosenthal, "Gentrification and Neighborhood Cycles: Will America's Future Downtowns Be Rich?", por publicarse en *Review of Economics and Statistics*.



aumenta la participación de bienes nuevos en el país de altos ingresos.

A la par de lo anterior, se debe tener en cuenta que el comercio puede afectar el número de consumidores en el mercado. En los países de bajos ingresos, el comercio internacional reduce el precio de bienes de baja calidad, haciéndolos potencialmente más accesibles a compradores que antes no tenían acceso a ellos. En cambio, en el país de altos ingresos, el comercio incrementa el precio de los bienes de baja calidad, lo que puede forzar a algunos consumidores a salir del mercado.

El efecto agregado del comercio internacional es ambiguo y depende de la salida y entrada de consumidores en el mercado en ambos países. En el de bajos ingresos, la reducción del precio de los bienes usados importados puede propiciar que los consumidores disminuyan su compra de bienes nuevos, con lo que baja la calidad promedio de todos los bienes en el país. Del mismo modo puede darse el caso de que los consumidores que cuentan con bienes de menor calidad los sustituyan por los importados, lo que acrecienta la calidad promedio de los bienes en el país. En la

nación rica sucede un fenómeno análogo: puede ocurrir que, si suficientes consumidores responden de manera negativa ante el incremento de los precios de bienes de alta calidad, la calidad promedio de los bienes se reduzca.

Este patrón de comercio tiene implicaciones ambientales importantes, porque los bienes duraderos que consumen energía son la mayor fuente de contaminación local y global. La teoría económica supone que el comercio incrementa el número de bienes usados en el país de bajos ingresos, los cuales tienden a ser altos emisores de contaminantes, y los reduce en la nación de altos ingresos. Su efecto total dependerá de qué tan contaminantes sean estos bienes comerciados en comparación con las existencias de los mismos en las naciones que los intercambian. Influirá también el número de consumidores en cada mercado y cómo varíe la demanda con el precio de los bienes usados. Por ejemplo, la reducción de precios de bienes usados podría fomentar que en el país de bajos ingresos aparezcan nuevos consumidores, quienes no demandarían bienes de mejor calidad pues los usados serían suficiente para ellos. Si estos bienes de baja calidad son muy contaminantes, tendrían grandes implicaciones ambientales.

Antecedentes: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Por diferentes razones, el TLCAN es un buen candidato para un análisis empírico de las consecuencias ambientales del comercio de bienes duraderos. Primero, el comercio total entre Estados Unidos y México en 2008 fue de 384 000 millones de dólares. Esto representa gran proporción de su comercio; en particular, 80.1% de las exportaciones de México de ese año se dirigieron a Estados Unidos.⁵ Segundo, la diferencia de ingresos entre ambos países permite analizar los supuestos de la teoría económica, que plantea el incremento de la demanda de bienes nuevos a

5. Véase <www.banxico.org.mx>.

medida que el ingreso aumenta. Tercero, el TLCAN marca un cambio muy importante respecto a las políticas previas, lo que permite observar el comportamiento del mercado con restricciones comerciales y sin ellas. Cuarto, hay numerosos estudios respecto a las consecuencias ambientales del TLCAN, que proveen un punto de partida para el análisis.

En este sentido, los vehículos son la categoría más grande de bienes duraderos comerciada en escala internacional, y la más importante en términos ambientales. En Estados Unidos, por ejemplo, 33.8% de las emisiones de dióxido de carbono se derivan del transporte,⁶ con un costo aproximado de 30 000 millones de dólares.⁷ Además, en muchas ciudades, los vehículos son los responsables de una parte significativa de las emisiones locales contaminantes.

EL TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994 y eliminó de inmediato los aranceles en muchos bienes y estableció un calendario para hacerlo en muchos otros. Se derogaron las restricciones al comercio de vehículos entre Estados Unidos y Canadá; para México se estableció que las restricciones se eliminarían en cinco fases, comenzando el 1 de enero de 2009 y finalizando el 1 de enero de 2019. En medio de la preparación para cumplir con estos compromisos, el expresidente mexicano Vicente Fox aceleró el proceso de desregulación al eliminar restricciones de comercio para una amplia clase de vehículos usados, a partir del 22 de agosto de 2005. Según las nuevas reglas, los automotores usados de entre 10 y 15 años de antigüedad podrían importarse a México virtualmente libres de impuestos. Las restricciones de importación de vehículos nuevos se

6. United States Department of Energy, *Energy Outlook 2008*, DOE/EIA 0383(2008), cuadro A18, "Carbon Dioxide Emissions by Sector and Source, 2006 and 2030".

7. Se usó un valor de 15 dólares por tonelada de dióxido de carbono. Esto corresponde con el punto medio calculado por Gilbert Metcalf, *A Proposal for a U.S. Carbon Tax Swap*, Discussion Paper, núm. 2007-12, Brookings Institution-Hamilton Project, 2007.

mantuvieron con el fin de evitar conflictos políticos con los distribuidores locales del mismo tipo de automóviles.

Durante los siguientes tres años, se importaron más de 2.5 millones de vehículos desde Estados Unidos. Para este último representa una pequeña fracción de sus existencias (232 millones en 2005⁸), pero para México es una porción considerable de las suyas (22 millones en 2005⁹). El mercado de automóviles usados de importación, que ha evolucionado en respuesta a este cambio de política, está muy descentralizado, con miles de distribuidores y cientos de miles de ciudadanos de Estados Unidos llevando sus vehículos a México.¹⁰

Mientras estos cambios ocurrían, la política comercial para los automotores nuevos no se modificó. Desde 1994, el TLCAN permitía el comercio de vehículos nuevos y sus partes libre de obligaciones fiscales, siempre y cuando se cumplieran las restricciones de contenido. En 2005, México exportó 506 000 vehículos nuevos a Estados Unidos.¹¹ Desde 1994, todos los automotores nuevos vendidos en México deben cumplir con los estándares de emisión de Estados Unidos, por lo que las emisiones de estos vehículos en ambos países son similares.

El 18 de marzo de 2008 se restauraron las restricciones a los automotores usados por 11 a 15 años, lo que sólo permitía la importación de vehículos de 10 años de antigüedad. De manera conjunta, el gobierno mexicano incrementó los impuestos especiales a los vehículos usados importados, de 3 a 15 por ciento. Este regreso a las restricciones fue una respuesta a la presión política de los distribuidores mexicanos de automóviles nuevos, que alegaban una caída de sus ventas.

8. R.L. Polk & Company <<http://usa.polk.com>>.

9. INEGI <www.inegi.org.mx>.

10. *Los Angeles Times* describe cómo Ciudad Juárez se ha convertido en el mayor punto de comercio de automóviles usados provenientes de Estados Unidos. "In Mexico, Old U.S. Cars Find New Homes", *Los Angeles Times*, 16 de febrero de 2008.

11. INEGI, *La industria automotriz en México, 2002-2007*.

Análisis empírico: escala y composición del comercio de vehículos

El análisis se preocupa más por documentar cambios en las cantidades que en los precios. La teoría supone un incremento del precio de los automóviles usados en Estados Unidos y una caída en México, pero por diversas razones no ocurrió así. Primero, el mercado de automóviles usados en Estados Unidos es muy amplio, por lo que no se espera encontrar grandes efectos en los precios. Además, para identificar el cambio de precios se deben considerar los diferentes años y marcas de los vehículos, y esto puede ser muy difícil de separar de otros factores temporales que los afectan. Segundo, no hay una base de datos extensa y pública disponible para el mercado de automóviles usados en México. Es posible usar los anuncios de los periódicos, pero éstos son una variable aproximada muy pobre del mercado real.

Escala de los efectos de la desregulación

La liberación comercial de vehículos usados generó una importación de 2 454 639 vehículos de Estados Unidos a México, de noviembre de 2005 a julio de 2008. El flujo de vehículos usados pasó virtualmente de cero a 75 000 automotores mensuales (véase el cuadro 1).

Efectos de la desregulación en la composición del parque vehicular

Para analizar las características de las emisiones de los vehículos comerciados, se usaron los datos y las características de los automotores recabados por las dependencias de protección ambiental de California e Illinois.¹² En el cuadro 2 se puede observar

12. La dependencia encargada de la materia ambiental de California proporcionó los registros de emisiones de 7.2 millones de vehículos examinados durante 2005, mientras que la agencia de Illinois proveyó una muestra de 835 000 vehículos cuyos niveles de emisiones se examinaron durante 2005.

C U A D R O 1

MÉXICO: VEHÍCULOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS, AGOSTO DE 2005 A JULIO DE 2008 (PORCENTAJES)

		Vehículos comerciados por año				
		2005	2006			
		2007	2008			
		16	37			
		32	15			
Año del modelo	Fabricante del vehículo	Modelos más comerciados				
1991	4 Ford	33	Explorer (vehículo deportivo utilitario), Ford			8
1992	6 Chevrolet	17	S-10 (camioneta), Chevrolet			6
1993	11 Dodge	10	Caravan (minivan), Dodge			5
1994	14 Nissan	7	Ranger (camioneta), Ford			5
1995	19 Jeep	6	Windstar (minivan), Ford			4
1996	20 Plymouth	5	Silverado (camioneta), Chevrolet			4
1997	16 Mercury	4	F-150 (camioneta), Ford			4
1998	10 GMC	3	Voyager (minivan), Plymouth			3
	Chrysler	3	Cherokee (vehículo deportivo utilitario), Jeep			3
	Pontiac	2	Taurus (automóvil), Ford			3
	Otros	10				

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Administración General de Aduanas, México.

ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO: EFECTOS DE LA DESREGULACIÓN EN LA COMPOSICIÓN DE VEHÍCULOS (MEDIAS)

	Estados Unidos 2005	Exportaciones de Estados Unidos a México (agosto de 2005 a julio de 2008)	México 2008
Contaminantes			
Hidrocarburos (partes por millón)	38.900	43.600	49.300
Monóxido de carbono (porcentaje)	0.137	0.146	0.201
Óxido de nitrógeno (partes por millón)	239.200	300.400	310.800
Características			
Año promedio del vehículo	1996	1995	1995
Peso del vehículo (libras)	3 515	3 708	3 462
Millas por galón	25.41	24.75	25.34
Cilindros	5.84	6.01	5.75
Motor (litros)	3.46	3.68	3.44

Fuente: Lucas W. Davis y Matthew E. Kahn, *International Trade in Used Durable Goods: The Environmental Consequences of NAFTA*, National Bureau of Economics Research, Working Paper, núm. 14565, diciembre de 2008.

que el TLCAN supuso un decremento de las emisiones promedio tanto en Estados Unidos como en México. Además, se muestra que los vehículos comercializados internacionalmente emiten mayores cantidades de contaminantes que el vehículo promedio en Estados Unidos. Las diferencias son significativas: de 6% para el monóxido de carbono a 20% para el óxido de nitrógeno. Comparado con el parque vehicular de México, los vehículos comercializados emitían menores niveles de contaminantes. De nuevo, las diferencias son notables: de alrededor de 3% para el óxido de nitrógeno a 38% para el monóxido de carbono.

Los resultados demuestran que los automotores comercializados son marginalmente menos eficientes (en términos de uso de combustible) en promedio que el parque vehicular de ambos países. Como resultado, el comercio de vehículos mejora la eficiencia en Estados Unidos y la disminuye en México. Las diferencias son pequeñas; por ello, el efecto composición desempeña un papel menor en la contaminación global.

Nivel de heterogeneidad vehicular por contaminación

Los datos proporcionados por las dependencias encargadas de la materia ambiental de California e Illinois indican el número de identificación de cada automotor, lo cual a su vez permite conocer cuáles se exportaron a México, al comparar esa información con los registros aduaneros mexicanos. Al examinar los datos de los contaminantes y las especificaciones, se encontró que los vehículos exportados a México tienen un mayor nivel de emisiones. De la misma manera, se halló que tienen un promedio de al menos 10 000 millas más recorridas. Estos resultados proveen pruebas de que los vehículos de baja calidad son adquiridos de modo desproporcionado en México.

De igual modo, se observó que los automotores comercializados son menos eficientes, más pesados, con más cilindros y con motores más grandes que los del parque vehicular de California.

Los vehículos que emiten niveles muy altos de contaminantes son muy signi-

ficativos para el ambiente, pues se ha demostrado que los automotores contribuyen con gran parte de todas las emisiones. Los resultados indican que los vehículos exportados tienen más probabilidades de ser muy contaminantes, de acuerdo con las leyes de California.¹³ Este patrón es congruente con los automotores exportados a México, después de que se volvió muy caro mantenerlos según los estándares de emisiones de Estados Unidos (véase el cuadro 3).

La respuesta del mercado: ventas de vehículos nuevos y retiro de circulación

Retiro de unidades

en Estados Unidos y México

Durante el periodo 2003-2007 hubo un pequeño incremento en las tasas de retiro entre los vehículos de 10 a 15 años de antigüedad durante el periodo posterior al TLCAN (aumentos menores a 1%), pero el incremento es mucho menor que el flujo de vehículos a México. La conclusión es que muchos de los vehículos exportados a México durante este periodo eran unidades que de otra manera hubieran sido retiradas o que ya lo estaban.

La eliminación de las restricciones de comercio en México tuvo un pequeño o nulo efecto en el número total de vehículos en Estados Unidos. Esto no es sorprendente, ya que el parque vehicular de automóviles usados es muy grande. Es poco probable que el incremento de la demanda de vehículos usados haya afectado su precio más que unos cientos de dólares a lo sumo. Además, el costo de capital de un automotor usado es sólo una parte del costo operativo del mismo, y en Estados Unidos la propiedad de un vehículo es poco afectada por éste. Es difícil imaginar que el comercio internacional induzca a un gran número de hogares de Estados Unidos a reducir el número de unidades que poseen; en todo caso, sólo afectaría la calidad del vehículo.

13. Un vehículo que excede el doble de las emisiones permitidas de al menos un contaminante se considera altamente contaminante.

CALIFORNIA: EXAMEN DE EMISIONES CONTAMINANTES DE LOS VEHICULOS EXPORTADOS A MÉXICO

Resultado	Probabilidad
Falló el examen de emisiones una vez	1.2 (0.013)
Falló el examen de emisiones dos veces	3.04 (0.053)
Falló el examen de emisiones tres veces o más	4.55 (0.217)
Altamente contaminante una vez	1.22 (0.025)
Altamente contaminante dos veces	3.18 (0.109)
Altamente contaminante tres o más veces	5.45 (0.514)

Nota: este cuadro consigna los resultados de seis regresiones por mínimos cuadrados separadas. Las filas indican la variable dependiente usada en cada regresión. En cada fila se muestra cuántas veces es más probable que un vehículo usado esté dentro de cada categoría. Por ejemplo, controlando el año del modelo, los vehículos exportados tienen 3.04 veces más probabilidades de no haber aprobado los exámenes de emisiones dos veces. La muestra incluye todos los vehículos de California de modelos de 1990 a 1998.

Fuente: Lucas W. Davis y Matthew E. Kahn, *International Trade in Used Durable Goods: The Environmental Consequences of NAFTA*, National Bureau of Economic Research, Working Paper, núm. 14565, diciembre de 2008.

En este sentido, el incremento en la tasa de retiro de vehículos de 10-15 años explica sólo una pequeña parte de las exportaciones totales de unidades de Estados Unidos a México. Después de la liberación del comercio, el retiro de vehículos aumentó a 180 000, entre los de 10-15 años de antigüedad. Sin embargo, el número de automóviles retirados es considerablemente menor que el millón de vehículos exportados a México durante este periodo. Esto demuestra que la mayor parte de los automotores exportados a México hubieran sido retirados del parque vehicular o ya lo habían sido.

Estos resultados muestran el inmenso tamaño del mercado de vehículos usados en Estados Unidos. Durante el periodo 2003-2007, fueron retirados anualmente 5.9 millones de vehículos en Estados Unidos,

de los cuales 2.1 millones tenían de 10 a 15 años de antigüedad.¹⁴ Esto provee una gran existencia de vehículos usados para exportar, aun sin recurrir a los que están en circulación o son nuevos. Una pequeña cantidad de estos vehículos retirados puede representar una gran cantidad de automotores para un país como México.

Al revisarse la distribución de vehículos por edades en ambos países, se advierte que en México tienden a ser mucho más viejos. La vida promedio de las unidades en Estados Unidos es de 9.4 años y en México es de 13.5 años. Para el caso de los vehículos de 10 a 30 años, la tasa de retiro medio anual es de 12.2% en Estados Unidos y para México es sólo de 3.8%. Esto es un indicativo de dos patrones muy diferentes de retiro de vehículos de circulación en ambos países.

Ventas de vehículos en México

La Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C., ha sido abierta opositora a la liberalización y ha argumentado que el TLCAN ha reducido de modo considerable la venta de automóviles nuevos.¹⁵ Para conocer la veracidad de tal afirmación, es conveniente analizar la venta de estos últimos.

Primero, en la gráfica 1 se muestran las ventas mensuales de vehículos nuevos durante el periodo de enero de 2001 a diciembre de 2007 con su tendencia (líneas polinomiales con un intercepto en agosto de 2005 cuando el mercado se liberó). Estas estadísticas no sustentan una afirmación contundente respecto al efecto de la desregulación: las ventas de vehículos antes de la apertura son similares a las posteriores, aunque con una ligera tendencia decreciente.

14. R.L. Polk & Company <<http://usa.polk.com>>.

15. Miguel Ángel Regidor Inglada, *El comercio de autos usados de gran antigüedad: un reto a la calidad del aire de las cuencas atmosféricas de la frontera de Estados Unidos y México*, Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C., México, agosto de 2007.

En un análisis más detallado por categorías de vehículos nuevos, las ventas de los automóviles subcompactos caen después de agosto de 2005 y las de los compactos, de lujo y deportivos y camionetas ligeras se incrementan. Con su relativamente baja calidad de diseño y pocas comodidades, los subcompactos son probablemente el sustituto más cercano para los vehículos usados en Estados Unidos, por lo que no sorprende que haya sido la categoría más afectada. Aun así, esto no necesariamente implica causalidad, pues la venta de este tipo de vehículos venía declinando antes de la apertura comercial (véase la gráfica 2).

El comercio y las emisiones

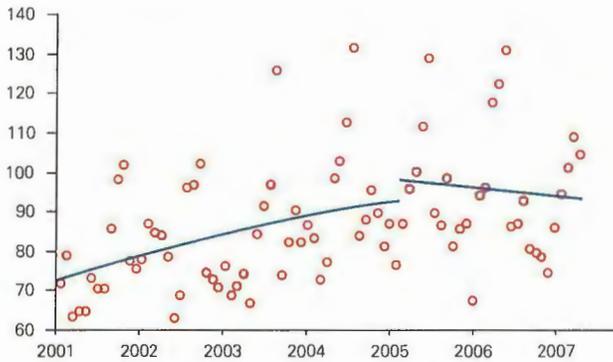
Los hallazgos anteriores sugieren que el TLCAN está asociado con un incremento significativo del número de vehículos en circulación total de ambos países. No obstante, estos resultados hay que interpretarlos con precaución, debido a los supuestos que se utilizan, en particular los relacionados con la intensidad de utilización del vehículo.

Para calcular los efectos ambientales se supone un incremento de automotores en México de un millón, que los vehículos en el país viajan en promedio 6 100 millas al año y generan 0.00042 toneladas de dióxido de carbono por milla.¹⁶ En el corto plazo, las emisiones contaminantes son el producto del número de vehículos por la distancia manejada y las emisiones por milla (o kilómetro). El efecto de un año de comercio es enorme, pues incrementa las emisiones de dióxido de carbono en 2.6 millones de toneladas anuales. Para enmarcar estos resultados, y usando los mismos métodos para el cálculo, las emisiones de dióxido de carbono de Estados Unidos son de 1.2 miles de millones y de México, 56 millones de toneladas anuales. Considerando 15 dólares por tonelada de costo social del dióxido de carbono, de acuerdo con Metcalf,¹⁷ el costo social es de 39 millones de dólares. Considerando

16. Es decir, 9 815 kilómetros anuales y 0.00026098 toneladas de dióxido de carbono por kilómetro.

17. Gilbert Metcalf, *op. cit.*

MÉXICO: VENTAS MENSUALES DE VEHÍCULOS NUEVOS, 2001-2007 (MILES DE UNIDADES)



Nota: las líneas de tendencia polinómicas están divididas en dos periodos: antes de la apertura comercial en agosto de 2005 y después. Para el segundo periodo se usó como intercepto el dato de agosto de 2005.
Fuente: INEGI, *La industria automotriz en México, 2002-2007*.

85 dólares por tonelada, de acuerdo con Stern,¹⁸ el costo social es de 219 millones de dólares.

El incremento total de las emisiones de dióxido de carbono durante todo el tiempo de vida útil de los vehículos es de 67.7 millones de toneladas.¹⁹ El costo social tiene un rango de 1.02 miles de millones de dólares a 5.76 miles de millones, dependiendo del valor usado para el costo social del carbón.

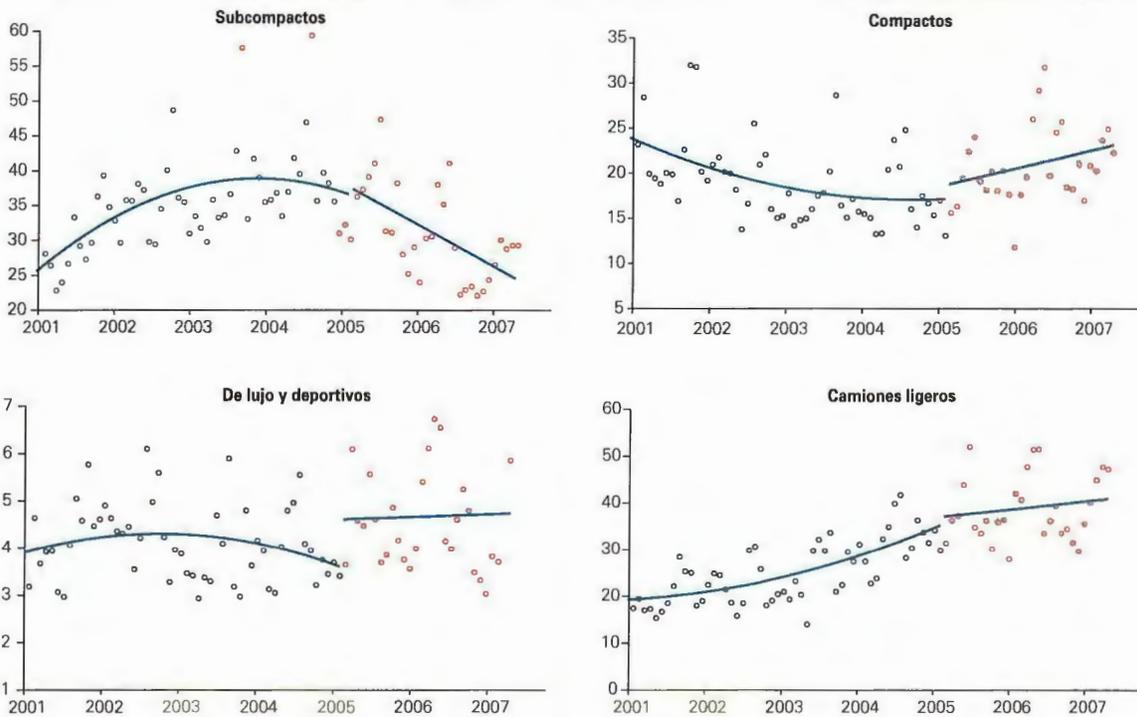
18. Nicholas Stern, "The Economics of Climate Change", *American Economic Review*, vol. 98, núm. 2, Pittsburgh, mayo de 2008, pp. 1-37.

19. Para calcular los efectos de largo plazo se utiliza la siguiente fórmula:

$$ELP = \int_0^{\infty} (\text{número de vehículos}) (\text{millas recorridas}) (\text{emisiones por milla}) \lambda e^{-\lambda t} dt$$

donde λ es la tasa promedio anual de retiro de vehículos. Para México se usa el valor de 0.038.

MÉXICO: VENTAS MENSUALES DE VEHÍCULOS NUEVOS POR CATEGORÍA, 2001-2007



Nota: las líneas de tendencia polinómicas están divididas en dos periodos: antes de la apertura comercial en agosto de 2005 y después. Para el segundo periodo se usó como intercepto el dato de agosto de 2005.

Fuente: INEGI, *La industria automotriz en México, 2002-2007*.

Es importante insistir en que estos resultados describen el efecto del comercio de vehículos usados en un período único de un año. Para saber el efecto de largo plazo de un cambio de política permanente es necesario calcular y sumar las emisiones durante el tiempo de vida de cada nueva ola de importaciones de automóviles usados.

Estos resultados proporcionan una dimensión preliminar y valiosa del efecto total del comercio Estados Unidos-México en las emisiones del dióxido de carbono, pero se deben tener en cuenta diversos supuestos detrás de éstos.

Estos resultados describen el costo social del dióxido de carbono, pero no el costo social de los contaminantes locales, y hay razones para pensar que estos últimos pueden representar altos costos sociales. Por ejemplo, el Banco Mundial encontró que el beneficio anual de la reducción de 10% en el ozono y las partículas suspendidas en la Ciudad de México puede ser de alrededor de 882 millones de dólares (para 2006).²⁰

20. World Bank Mexico Air Quality Management Team, *Improving Air Quality in Metropolitan Mexico City: An Economic Valuation, Policy Research Working Paper*, núm. WPS 2785, Banco Mundial, Washington, febrero de 2002.

Conclusiones

Las naciones ricas demandan equipo de transporte de alta calidad y bienes duraderos. Las naciones más pobres desean comprar bienes similares, pero por sus exiguos ingresos no son tan exigentes con la calidad. Desde una perspectiva social, se obtienen ganancias del comercio al enviar bienes usados duraderos de los países ricos a los pobres.

Este patrón de comercio tiene grandes implicaciones para el ambiente. El efecto del intercambio en el promedio y en el total de las emisiones depende de la magnitud relativa de la escala y la composición del mismo. El comercio provee a los países ricos de una salida para los bienes duraderos de baja calidad y debido a que éstos son típicamente contaminantes, cuando se exportan tiende a disminuir el promedio y la cantidad total de emisiones en los países ricos. En las naciones pobres, el comercio incrementa el número y mejora la calidad de los bienes duraderos. Si este cambio en la composición es suficientemente grande para compensar la variación en la escala, depende de las características iniciales de las existencias previas de bienes duraderos en ambos países y de otros factores.

El análisis empírico se centró en la desregulación para el mercado de automóviles usados y camiones en el marco del TLCAN. Los efectos de escala son inmediatos y grandes en magnitud, con millones de vehículos exportados de Estados Unidos a México durante los primeros años posteriores a la liberación del comercio de automóviles usados. Los efectos en la composición del parque vehicular son de igual forma grandes. Para los contaminantes locales, los vehículos comerciados tienen emisiones significativamente más altas que el parque vehicular de Estados Unidos, y mucho menores que el de México. Como resultado, el comercio disminuye la contaminación local en ambos países. No obstante, incrementa las emisiones globales de dióxido de carbono.

Quienes elaboran las políticas ambientales deben atender las implicaciones de éstas en el comercio de bienes duraderos. Esto es importante sobre todo en lo que se refiere a la contaminación global por dióxido de carbono, pues las políticas para reducir las emisiones pueden ser fácilmente socavadas por un incremento de las mismas en el extranjero. ◀CE

Agenda

CURSOS PROMÉXICO-SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Julio
de 2009
Chihuahua

21 Guía básica del exportador

Objetivo: Conocer los principales aspectos requeridos para realizar negocios de exportación.

Temas:

- Diferencias entre la mercadotecnia de exportación, internacional, regional y global
- Requisitos para la elaboración del plan internacional de mercadotecnia

- Localización de mercados internacionales
- Investigación internacional de mercados
- Investigación comercial en el mercado de destino
- Mezcla de mercadotecnia internacional

Informes: Martha Alicia Messina Varela
<mmessina@economia.gob.mx>
Teléfono: 656 616 7214 ext. 80516

Distrito Federal

23 Orientación: inicio a los negocios internacionales

Objetivo: Brindar al empresario herramientas para que se inicie en el proceso de exportación.

Informes: Vivian Trueba
<vivian.trueba@promexico.gob.mx>
Teléfono: 55 5447 7000 ext. 6470

Estado de México

6 Herramientas para el armado de una colección de calzado para el mercado europeo

Objetivo: Proporcionar a los empresarios las herramientas necesarias para la integración de una colección de calzado.

Temas:

- Información de mercado
- Desarrollo de una colección
- Calendario de estaciones de moda
- Generalidades de las tendencias de la moda

Informes: Roxana Bravo Acevedo
<roxana.bravo@promexico.gob.mx>
Teléfono: 55 5447 7000 ext. 6470

Guanajuato

2 Herramientas para el armado de una colección de calzado para el mercado europeo

Objetivo: Proporcionar a los empresarios las herramientas necesarias para la integración de una colección de calzado.

Temas:

- Información de mercado
- Desarrollo de una colección
- Calendario de estaciones de moda
- Generalidades de las tendencias de la moda

Informes: Roxana Bravo Acevedo
<roxana.bravo@promexico.gob.mx>
Teléfono: 55 5447 7000 ext. 6470

Jalisco

24 Guía básica del exportador

Objetivo: Conocer los principales aspectos requeridos para realizar negocios de exportación.

Temas:

- Diferencias entre la mercadotecnia de exportación, internacional, regional y global
- Requisitos para la elaboración del plan internacional de mercadotecnia
- Localización de mercados internacionales
- Investigación internacional de mercados
- Investigación comercial en el mercado de destino
- Mezcla de mercadotecnia internacional

Informes: Ana Luisa Cuéllar
<ana.cuellar.promexico@hotmail.com>
Teléfono: 333 613 4115 ext. 81805

Michoacán

31 Cómo establecer una empresa comercializadora de exportación

Objetivo: Dar al empresario los elementos indispensables en la creación de una empresa comercializadora.

Temas:

- Razones sociales y alta en SHCP
- Obligaciones fiscales
- Trámite notarial y acta constitutiva
- Cadena de valor
- Estructura organizacional
- Empresas de comercio exterior



- Oportunidades para comercializar
- Evaluación financiera del proyecto
- Proceso de comercialización

Informes: Alejandro Chiquito Ruiz
<achiquito@economia.gob.mx>
Teléfono: 443 323 3466 ext. 82906

Sinaloa

23 Logística internacional

Objetivo: Resaltar la importancia de la logística como factor de competitividad y analizar cada uno de los eslabones de la cadena de suministro, desde el aprovisionamiento de insumos y la salida de almacén del producto terminado hasta el consumidor final en el mercado de exportación de destino.

Temas:

- Procesos logísticos
- Servicio al cliente
- Transporte
- Gestión de materiales e inventarios
- Procesamiento de pedidos
- Almacenamiento
- Administración de la cadena de suministro
- Diseño de la logística internacional

Informes: Jesús Ramón Sánchez Cabrera
<jsanchezc@economia.gob.mx>
Teléfono: 667 713 9140 ext. 81204

Agosto de 2009

Chihuahua

12 Participe exitosamente en eventos internacionales

Objetivo: Proporcionar los conocimientos logísticos, mercadológicos y prácticos para desempeñarse de manera exitosa en una feria o exposición internacional, agenda individual de negocios o misión comercial en el extranjero.

Temas:

- Preparativos para el evento
- Análisis del mercado y producto
- Contactos previos (clientes potenciales y reales)

- Preparación del perfil de la empresa
- Catálogos y cotizaciones
- Costumbres en el país de destino
- Envase y embalaje
- Durante el evento internacional
- Programa preestablecido (agendas acordadas con el apoyo de Proméxico)
- Organización personal
- Presentación de venta de su producto
- Seguimiento después del evento en el corto y el mediano plazos

Informes: Rossana González Borja
<rgborja@economia.gob.mx>
Teléfono: 656 616 7214 ext. 80516

Colima

27 Participe exitosamente en eventos internacionales

Objetivo: Proporcionar los conocimientos logísticos, mercadológicos y prácticos para desempeñarse de manera exitosa en una feria o exposición internacional, agenda individual de negocios o misión comercial en el extranjero.

Temas:

- Preparativos para el evento
- Análisis del mercado y producto
- Contactos previos (clientes potenciales y reales)
- Preparación del perfil de la empresa
- Catálogos y cotizaciones
- Costumbres en el país de destino
- Envase y embalaje
- Durante el evento internacional
- Programa preestablecido (agendas acordadas con el apoyo de Proméxico)
- Organización personal
- Presentación de venta de su producto
- Seguimiento después del evento en el corto y mediano plazo

Informes: Martín Alberto Quirino de la Rosa
<mquirino@economia.gob.mx>
Teléfono: 312 312 6610 ext. 81003

Distrito Federal

20 Orientación: inicio a los negocios internacionales

Objetivo: Brindar al empresario herramientas para que se inicie en el proceso de exportación.

Informes: Vivian Trueba
<vivian.trueba@promexico.gob.mx>
Teléfono: 55 5447 7000 ext. 6470

Morelos

10 Participe exitosamente en eventos internacionales

Objetivo: Proporcionar los conocimientos logísticos, mercadológicos y prácticos para desempeñarse de manera exitosa en una feria o exposición internacional, agenda individual de negocios o misión comercial en el extranjero.

Temas:

- Preparativos para el evento
- Análisis del mercado y producto
- Contactos previos (clientes potenciales y reales)
- Preparación del perfil de la empresa
- Catálogos y cotizaciones
- Costumbres en el país de destino
- Envase y embalaje
- Durante el evento internacional
- Programa preestablecido (agendas acordadas con el apoyo de Proméxico)
- Organización personal
- Presentación de venta de su producto
- Seguimiento después del evento en el corto y mediano plazos

Informes: Dora Emilia Vega González
<dvega@economia.gob.mx>
Teléfono: 777 322 7605 ext. 81104

Sinaloa

27 Cómo establecer una empresa comercializadora de exportación

Objetivo: Dar al empresario los elementos indispensables en la creación de una empresa comercializadora.

Temas:

- Razones sociales y alta en SHCP
- Obligaciones fiscales

- Trámite notarial y acta constitutiva
- Cadena de valor
- Estructura organizacional
- Empresas de comercio exterior
- Oportunidades para comercializar
- Evaluación financiera del proyecto
- Proceso de comercialización

Informes: Jesús Ramón Sánchez Cabrera
<jsanchez@economia.gob.mx>
Teléfono: 667 713 9140 ext. 81204



Sonora

10 Contratos internacionales y solución de controversias

Objetivo: Dar al empresario los elementos que integran un contrato de negocios internacionales y su elaboración. Conocer los mecanismos de controversia en caso de incumplimiento.

Temas:

- Definición de contrato
- Importancia del contrato de negocios internacionales (contrato de compraventa)
- Obligaciones de la empresa mexicana
- Contratos de agentes comisionistas, representación y distribución
- Contrato de exclusividad
- Contratos por pago de regalías por explotación de derechos de autor, marcas y patentes
- Contratos de servicios
- Arbitraje comercial internacional
- Elaboración de la cláusula arbitral
- Contratos de alianzas estratégicas y coinversión

Informes: Magda Leticia Núñez Vargas
<mlnunez@economia.gob.mx>
Teléfono: 662 218 3176 ext. 81907

EVENTOS INTERNACIONALES

China International Fair for Investment and Trade

Xiameng, China

Del 8 al 11 de septiembre de 2009

El mayor encuentro de inversión en el mundo. La Feria Internacional de China para la Inversión y el Comercio (CIFIT) se enfoca a esos aspectos en lo relativo a su territorio continental, así como a los intercambios económicos y comerciales a través del estrecho de Taiwan.

<www.chinafair.org.cn>

Informes: <promexico@promexico.gob.mx>

Teléfono: (55) 5447 7000

Iberjoya

Madrid, España

Del 9 al 13 de septiembre de 2009

En Iberjoya se presentan las últimas novedades que —aunadas a la tradición— marcan la moda, tanto en alta joyería como en la joyería de consumo, y las propuestas más avanzadas en orfebrería con diseños cada vez más creativos. A esto se suma la oferta de las industrias afines: maquinaria y soluciones tecnológicas, estuchería y escaparates, entre otros.

<www.ifema.es/web/ferias/sir/iberjoya/default.html>

Informes: Carlos Fuentes

<carlos.fuentes@promexico.gob.mx>

Teléfono: (55) 5447 7000

Micam Shoevent

Milán, Italia

Del 16 al 19 de septiembre de 2009

El escaparate de Micam, el más importante del calzado de nivel medio-alto y alto, tiene las últimas novedades en las tendencias de calzado masculino, para niños, jóvenes y adultos.

<www.micamonline.com>

Informes: Carlos Fuentes

<carlos.fuentes@promexico.gob.mx>

Teléfono: (55) 5447 7000

Cityscape

Dubai, Emiratos Árabes Unidos

Del 5 al 8 de octubre de 2009

Cityscape es la principal feria de la inversión inmobiliaria, que este año reunirá

a inversionistas internacionales y regionales, promotores inmobiliarios innovadores y autoridades de gobierno, para hablar de los desafíos del mercado y evaluar dónde están las mejores oportunidades de inversión.

<www.cityscape.ae>

Informes: <promexico@

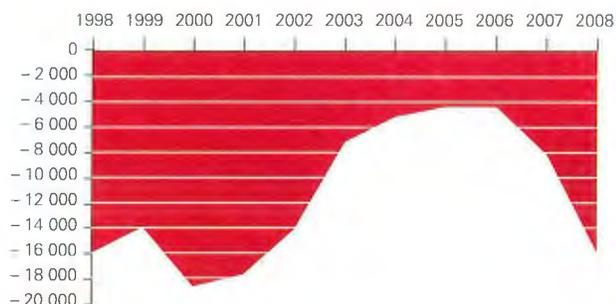
promexico.gob.mx>

Teléfono: (55) 5447 7000





MÉXICO: SALDO EN LA CUENTA CORRIENTE, 1998-2008 (millones de dólares)



Fuente: Banco de México, Estadísticas, <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.

MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR, ENERO-FEBRERO, 2008-2009 (millones de dólares y porcentajes)

	2008	2009	Variación	
			Absoluta	Relativa
Balanza comercial	-2 886	-2 050	836	-29.0
Exportación	45 089	31 353	-13 736	-30.5
Petroleras	7 979	3 567	-4 412	-55.3
No petroleras	37 110	27 785	-9 325	-25.1
Agropecuarias	1 562	1 449	-113	-7.2
Extractivas	310	228	-82	-26.5
Manufactureras	35 237	26 108	-9 129	-25.9
Importación	47 975	33 402	-14 573	-30.4
Bienes de consumo	7 859	4 561	-3 298	-42.0
Bienes intermedios	34 622	24 018	-10 604	-30.6
Bienes de capital	5 495	4 823	-672	-12.2

Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.

MÉXICO: EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES, ENERO-FEBRERO, 2007-2009 (millones de dólares y porcentajes)

	2007	2008	2009	
			Monto	Participación
Estados Unidos	32 083	36 309	25 489	81.3
Canadá	913	971	866	2.8
Alemania	447	788	479	1.5
Colombia	372	445	379	1.2
China	256	283	328	1.0
España	473	833	277	0.9
Países Bajos	221	355	251	0.8
Japón	258	337	250	0.8
Brasil	230	377	248	0.8
Reino Unido	190	337	229	0.7

Fuente: Banco de México, Balanza de pagos <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.

MÉXICO: IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES, ENERO-FEBRERO, 2007-2009 (millones de dólares y porcentajes)

	2007	2008	2009	
			Montos	Participación
Estados Unidos	20 236	24 374	15 964	47.8
China	4 086	5 076	4 437	13.3
Japón	2 414	2 451	1 537	4.6
Alemania	1 579	1 945	1 528	4.6
Corea	1 698	2 051	1 431	4.3
Canadá	1 123	1 533	1 006	3.0
Taiwan	852	1 001	726	2.2
Brasil	768	805	631	1.9
Italia	902	824	539	1.6
Malasia	741	734	537	1.6

Fuente: Banco de México, Balanza de pagos <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS, ENERO-FEBRERO, 2007-2009 (millones de dólares y porcentajes)

	2008	2009	
		Monto	Participación
Aceites crudos de petróleo y de material bituminoso	6.94	2.93	9.3
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	2.26	2.52	8.1
Aparatos receptores de televisión	2.92	2.48	7.9
Automóviles de turismo y demás vehículos para el transporte de personas	3.03	1.26	4.0
Partes y accesorios de vehículos	2.03	1.10	3.5
Automóviles para transporte de mercancías	1.34	1.09	3.5
Máquinas para el procesamiento de datos	1.17	0.98	3.1
Hilos, cables y conductores aislados de electricidad	1.35	0.69	2.2
Instrumentos y aparatos de medicina	0.58	0.58	1.9
Oro en bruto	0.48	0.53	1.7

Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, 21 de abril de 2009.

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS, ENERO-FEBRERO, 2007-2009 (millones de dólares y porcentajes)

	2008	2009	
		Montos	Participación
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	1.61	1.40	4.2
Aceites de petróleo excepto crudos	2.96	1.27	3.8
Partes y accesorios de vehículos	1.94	1.23	3.7
Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	1.35	0.99	3.0
Gasolina	2.26	0.91	2.7
Partes para aparatos emisores y receptores de radiotelefonía, televisores	1.14	0.91	2.7
Máquinas para el procesamiento de datos	0.71	0.68	2.0
Automóviles de turismo y demás vehículos para el transporte de personas	1.62	0.62	1.9
Gas de petróleo	1.03	0.54	1.6
Aparatos para corte, protección, derivación o conexión de circuitos eléctricos	0.74	0.48	1.4

Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, 21 de abril de 2009.

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE BIENES DE CAPITAL, 2007-2008 (millones de dólares y porcentajes)

	2007	2008	
		Monto	Participación
<i>Total de bienes de capital</i>	33 599	39 104	100.0
Máquinas para el procesamiento de datos	3 210	3 063	7.8
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	1 403	2 662	6.8
Automóviles para transporte de mercancías	2 332	2 512	6.4
Topadoras frontales, angulares, niveladoras, trailas	1 112	1 519	3.9
Otros aparatos mecánicos con función propia	1 582	1 410	3.6
Máquinas y aparatos para imprimir	519	1 074	2.7
Cajas de fundición y placas de fondo para moldes	958	1 070	2.7
Aparatos para corte y conexión de circuitos eléctricos	627	767	2.0
Máquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico	799	698	1.8
Bombas, compresores y ventiladores	539	652	1.7

Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.

MÉXICO: IMPORTACIONES DESDE ESTADOS UNIDOS, ENERO, 2007-2009 (miles de millones de dólares y porcentajes)

	2007	2008	2009	
			Monto	Participación
<i>Total desde Estados Unidos</i>	10.16	11.87	7.72	45.9
84 Máquinas, aparatos mecánicos, calderas y sus partes	1.42	1.57	1.12	14.6
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	0.67	1.55	1.04	13.5
27 Combustibles y aceites minerales	0.94	1.27	0.69	9.0
39 Plástico y sus manufacturas	1.09	1.01	0.62	8.1
87 Automóviles, tractores, ciclos y sus partes	0.28	1.12	0.42	5.4
48 Papel, cartón y manufacturas de pasta de celulosa	0.27	0.31	0.26	3.4
90 Instrumentos y aparatos de óptica	0.33	0.27	0.25	3.3
29 Productos químicos orgánicos	0.10	0.42	0.25	3.2
10 Cereales	0.31	0.33	0.24	3.1
73 Manufacturas de fundición de hierro o acero	0.00	0.32	0.22	2.8

Fuente: World Trade Atlas, abril de 2009.

ESTADOS UNIDOS: BALANZA COMERCIAL, ENERO-FEBRERO 2007-2009 (miles de millones de dólares)



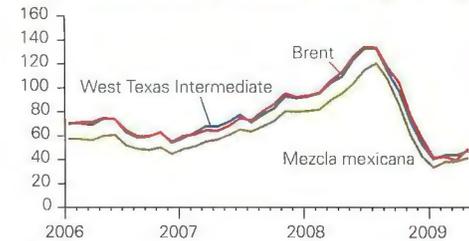
Fuente: Departamento de Comercio, Estados Unidos, abril de 2009.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES, ENERO-FEBRERO, 2007-2009 (millones de dólares y porcentajes)

	2007	2008	2009	
			Monto	Participación
<i>Total</i>	290.1	333.2	231.5	100.0
China	48.7	50.3	43.6	18.8
Canadá	47.6	53.9	34.7	15.0
México	30.5	34.7	24.8	10.7
Japón	23.4	24.3	14.7	6.3
Alemania	14.0	15.0	10.9	4.7
Reino Unido	8.0	9.3	7.1	3.1
Corea	7.9	7.7	6.5	2.8
Francia	6.0	6.9	5.2	2.2
Países Bajos	2.1	3.0	2.5	1.1
Brasil	3.7	4.3	3.1	1.3

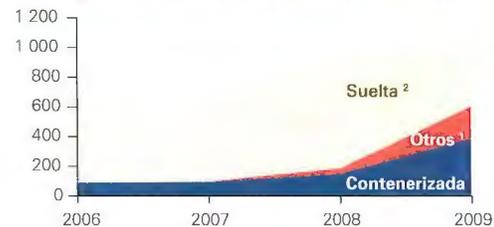
Fuente: Departamento de Comercio, Estados Unidos, abril de 2009.

PRECIO PROMEDIO MENSUAL DE EXPORTACIÓN DE PETRÓLEO, ENERO-MARZO, 2006-2009 (dólares por barril)



Fuente: Petróleos Mexicanos <www.pemex.com.mx> y U.S. Energy Administration, Petroleum Navigator <www.eia.doe.gov>, abril de 2009.

LÁZARO CÁRDENAS: EXPORTACIÓN POR TIPO DE CARGA, 2006-2009 (miles de toneladas)



1. Graneles agrícolas, minerales y otros fluidos. 2. Automóviles, equipo pesado, varilla y otros.
Fuente: Coordinación General de Puertos y Marina Mercante, Secretaría de Comunicaciones y Transportes <www.sct.gob.mx>, abril de 2009.

MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 2008 (porcentajes)



Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.

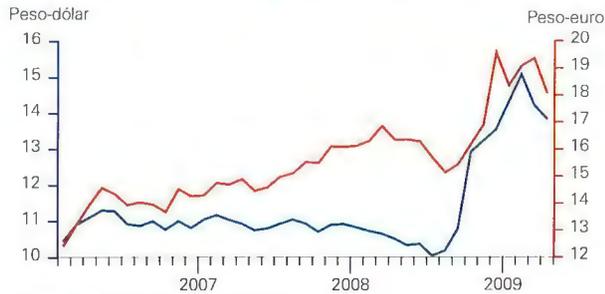
MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES, ENERO-DICIEMBRE, 1999-2008 (miles de millones de dólares y porcentajes)

	Monto	Participación
<i>Total</i>	212.1	100.0
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	0.5	0.3
Minería y extracción de petróleo	7.8	3.7
Industrias manufactureras	93.7	44.2
Electricidad y agua	2.2	1.1
Construcción	4.1	1.9
Comercio	17.3	8.2
Transportes y comunicaciones	14.2	6.7
Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles	54.4	25.7
Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales	17.8	8.4

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera <www.economia.gob.mx>, abril de 2009.



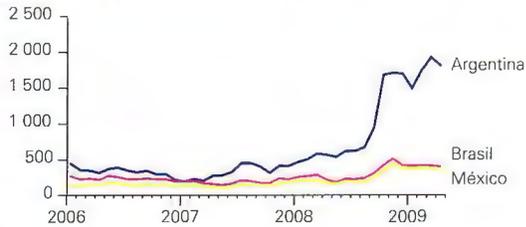
MÉXICO: TIPO DE CAMBIO PESO-DÓLAR Y PESO-EURO¹, ENERO DE 2006-ABRIL DE 2009



1. Tipo de cambio Fix del Banco de México.
Fuente: Banco de México, Principales Indicadores <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.



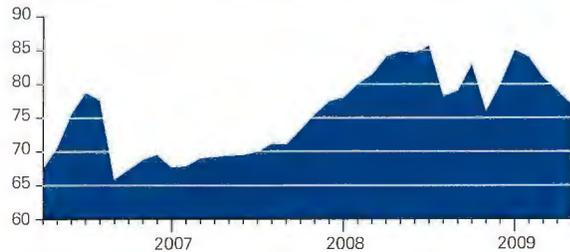
MÉXICO, ARGENTINA Y BRASIL: RIESGO PAÍS, ENERO DE 2006-ABRIL DE 2009 (EMBI global en puntos base)¹



1. Último dato disponible del mes.
Fuente: Bloomberg, abril de 2009.



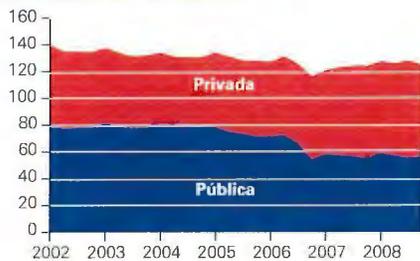
MÉXICO: RESERVAS INTERNACIONALES, ENERO DE 2006-ABRIL DE 2009^a (miles de millones de dólares)



a. Último dato disponible del mes.
Fuente: Banco de México, Información para la prensa, Estado de cuenta semanal, <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.



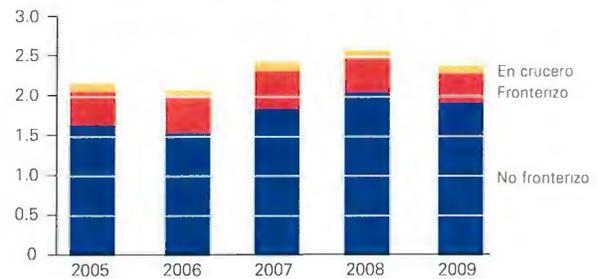
MÉXICO: POSICIÓN DE DEUDA EXTERNA BRUTA, ENERO-MARZO DE 2002 A OCTUBRE-DICIEMBRE 2008 (miles de millones de dólares)



Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx> abril de 2009.



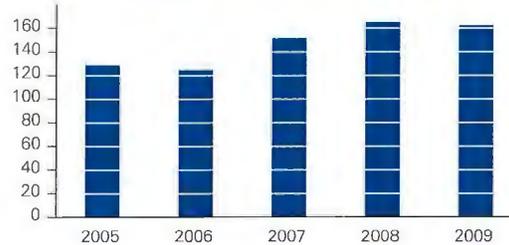
MÉXICO: INGRESOS POR TURISMO, ENERO-FEBRERO, 2005-2009 (miles de millones de dólares)



Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.



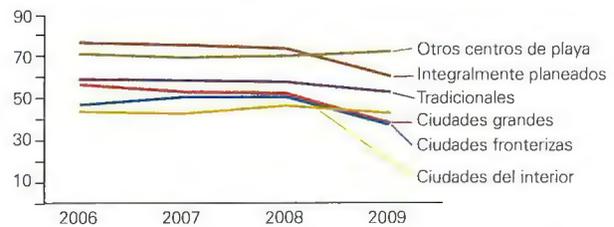
MÉXICO: GASTO MEDIO DE VIAJEROS INTERNACIONALES, ENERO-FEBRERO, 2005-2009 (dólares por viajero)



Fuente: Banco de México, Estadísticas <www.banxico.org.mx>, abril de 2009.



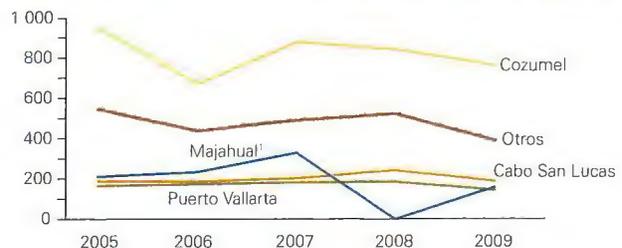
MÉXICO: OCUPACIÓN HOTELERA EN CENTROS TURÍSTICOS SELECCIONADOS, ENERO-FEBRERO, 2006-2009 (porcentajes)



Fuente: Secretaría de Turismo, Data-tur <http://datatur.sectur.gob.mx>, 23 de abril de 2009.



MÉXICO: ARRIBO DE PASAJEROS EN CRUCERO POR PUERTO, ENERO-MARZO, 2005-2009 (miles de pasajeros)



1. No hay datos en 2008.
Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Dirección General de Puertos <www.sct.gob.mx>, abril de 2009.

Comercio e inversión entre América Latina y el Pacífico asiático*

Las oportunidades que representa para América Latina y el Caribe el extraordinario desempeño económico de los países del Pacífico asiático no han sido aún bien aprovechadas. La demanda agregada, sobre todo la de China, ofrece posibilidades sin precedente para América Latina y el Caribe en los rubros de producción y exportación. Por ello es necesario promover la diversificación de las exportaciones, el aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada región y la inversión basada en cadenas de valor que incluyan empresas de ambas regiones.

Los países del Pacífico asiático son

[líderes] mundiales en el mercado de bienes con uso intensivo de tecnología y en sectores con uso intensivo de mano de obra, como el calzado, los textiles y la vestimenta y algunos segmentos de productos electrónicos, área en que esa región compite directamente con América del Norte, Europa y América Latina en el mercado de América Latina y el Caribe.¹

1. Osvaldo Rosales (coord.), *Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico. El vínculo con APEC*, CEPAL-Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Santiago, Chile, noviembre de 2008, p.12.

* Resumen elaborado por Alberto Lara del documento de Osvaldo Rosales (coord.), *Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico. El vínculo con APEC*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Santiago, Chile, noviembre de 2008; versión en línea: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/34516/P34516.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>>.

Por lo anterior, estos países también tienen interés en establecer alianzas, para así asegurar una mayor participación en América Latina y el Caribe.

La publicación que aquí se resume tiene como propósito contribuir a los objetivos del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) de liberar y facilitar el comercio y las inversiones entre sus miembros, así como a las metas de cooperación técnica entre ellos. Para ello se parte de propuestas acerca de esos temas en lo referente a las relaciones entre la región de América Latina y el Caribe y la del Pacífico asiático.

El APEC en la economía mundial

El APEC está conformado por 21 miembros, tanto países en desarrollo como desarrollados, que en 2007 aportaron casi 41% de la población mundial y generaron cerca de 54% del producto interno bruto (PIB) mundial (véase el cuadro 1).

Asimismo, el APEC genera 45% de las exportaciones y 47% de las importaciones internacionales de mercancías, así como 38 y 39 por ciento de las exportaciones e importaciones mundiales de servicios, respectivamente.

El comercio de mercancías entre miembros del APEC constituyó alrededor de 70% del comercio exterior total del bloque en 2006; esto es, 3.778 billones de dólares de exportaciones y 3.984 billones de importaciones.



PAÍSES MIEMBRO DEL APEC: POBLACIÓN Y PRODUCTO INTERNO BRUTO, 2007

	Población		PIB		PIB per cápita (dólares)
	Millones de habitantes	Porcentaje del total mundial	Miles de millones de dólares corrientes	Porcentaje del total mundial	
Australia	21.1	0.3	909	1.7	43 312
Brunéi Darussalam	0.4	—	12	—	32 167
Canadá	32.9	0.5	1 432	2.6	43 485
Chile	16.6	0.3	164	0.3	9 879
China	1 321.1	20.0	3 251	6.0	2 461
Hong Kong	7.0	0.1	207	0.4	29 650
Indonesia	224.9	3.4	433	0.8	1 925
Japón	127.8	1.9	4 384	8.1	34 312
Corea	48.5	0.7	957	1.8	19 751
Malasia	26.8	0.4	187	0.3	6 948
México	105.4	1.6	893	1.6	8 479
Nueva Zelanda	4.2	0.1	128	0.2	30 256
Papúa Nueva Guinea	6.1	0.1	6	—	991
Perú	28.1	0.4	109	0.2	3 886
Filipinas	88.7	1.3	144	0.3	1 625
Rusia	142.1	2.2	1 290	2.4	9 075
Singapur	4.6	0.1	161	0.3	35 163
Taiwan	23.1	0.3	383	0.7	16 606
Tailandia	65.7	1.0	246	0.5	3 737
Estados Unidos	302.0	4.6	13 844	25.5	45 485
Vietnam	85.6	1.3	70	0.1	818
Total APEC	2 682.7	40.6	29 209	53.8	10 888
Total mundial	6 602.2	100.0	54 312	100.0	

Fuentes: los datos de población provienen de Economic Fact Sheets <<http://www.dfat.gov.au/geo/dfs>>; el cálculo del PIB es de los autores a partir de Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*.

México y Canadá son dos de los países con mayor dependencia comercial respecto al APEC. Destinan casi 90% de sus exportaciones a otros miembros del Mecanismo, y casi 82% de las importaciones de México y 79% de las de Canadá provienen de él. En contraste, poco más de 62% de las exportaciones de Estados Unidos y casi 67% de las de China (aunque más de 79% de las de Hong Kong) tienen como destino otros miembros del APEC. Casi 74% de lo que importa China y cerca de 64% de lo que importa Estados Unidos tienen como origen al APEC; el indicador que corresponde a Hong Kong en este rubro es de más de 87 por ciento.²

Asimismo, más de 40% de las exportaciones del APEC tiene como destino 18 economías de Asia (Camboya, las Filipinas, la India, Birmania, Laos, más 13 miembros del APEC: Australia, Brunéi Darussalam, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Corea, China, Singapur, Tailandia, Taiwan y Vietnam) y cerca de 48% de sus importaciones procede de esa región. La dependencia comercial de las economías del APEC respecto a estos países asiáticos es muy variable, no sólo entre naciones sino en la intensidad de las exportaciones y de las importaciones de cada país. Por ejemplo, las exportaciones de China a los 18 países asiáticos representan 42.7% del total de sus ventas al exterior y sus importaciones de la región son de 62.8% del total de las mismas. Las proporciones de Hong Kong son, respectivamente, de 63.8 y 83.5 por ciento; las de Estados Unidos son de 26.6 y 36.7 por ciento, también respectivamente. La proporción de exportaciones de México es de 2.5% y la de importaciones, 26.9 por ciento.³

Las exportaciones del APEC se destinan sobre todo a Estados Unidos, China y Japón. De las exportaciones de México, 89.7% se dirige al APEC; del total de estas últimas, 94.6% es a Estados Unidos. Alrededor de

tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas al APEC son manufacturas de diferente grado de tecnología; el resto son productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. Del total de transacciones entre miembros del APEC, los flujos principales de comercio se establecen entre los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), China y Japón.⁴

Hay una importante red de tratados de libre comercio entre los miembros del APEC, bilaterales o multilaterales, que abarca la mitad del comercio dentro del Mecanismo, y esta proporción aumentará a alrededor de dos terceras partes cuando concluyan las negociaciones de acuerdos en proceso.

En lo que respecta a la inversión extranjera directa (IED), del total mundial (10.8 billones de dólares⁵) el APEC recibió 31% de ésta de 2000 a 2007 y ha aportado 25% en ese periodo. Esto contrasta con las cifras de la Unión Europea (42 y 47 por ciento, respectivamente).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) calcula que, en el periodo 1995-2005, de la IED recibida por el APEC, 32% provino del propio Mecanismo, mientras que la Unión Europea aportó poco más de 39 por ciento.

2. Organización Mundial del Comercio, *Perfiles de país*, 2007.

3. *Ibid.*

4. CEPAL, a partir de información de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (Comtrade).

5. CEPAL, basada en cifras de Fondo Monetario Internacional, Base de datos de estadísticas financieras internacionales; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, y, para Taiwan, Organización de Comercio Exterior de Japón, *2008 Jetro White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, Tokio, 2008.

Facilidades para hacer negocios

Las principales barreras a la IED en la región son, en diversos grados y según cada miembro: el exceso de reglamentaciones, las barreras comerciales y las medidas proteccionistas. Se mantienen algunas restricciones en servicios como la banca, el transporte, los medios de comunicación y la explotación de recursos naturales. Se dice que "en algunos casos esas medidas están justificadas por motivos de seguridad y estratégicos, y otras se basan en preocupaciones relativas al ritmo y el método de explotación de los recursos naturales". Entre las barreras que se atribuyen a México se mencionan las "reglamentaciones imprevisibles [...] una infraestructura portuaria inadecuada y los altos costos".⁶

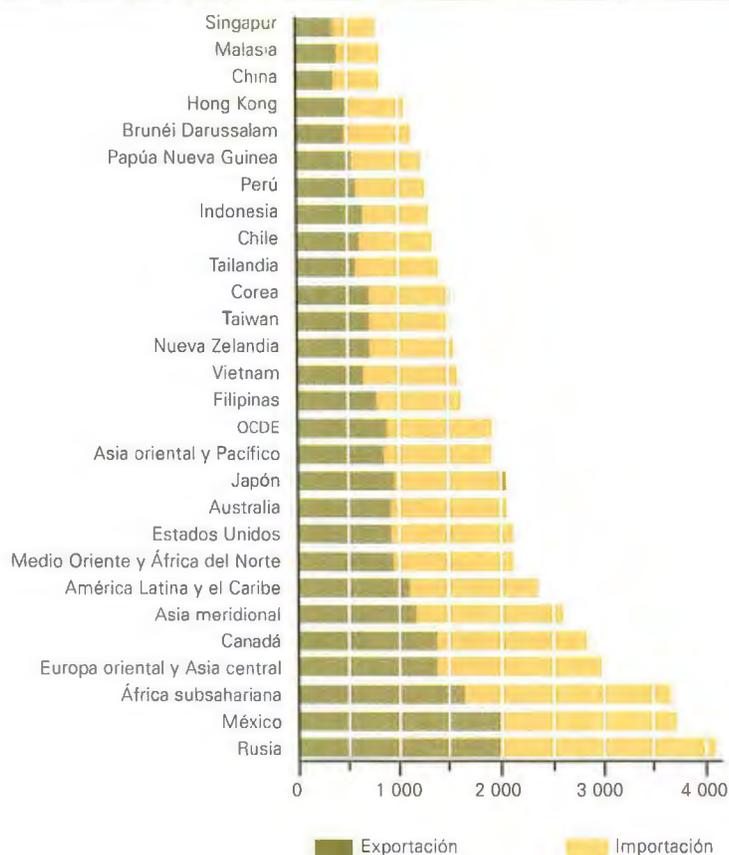
El mercado del APEC se considera bastante abierto, ya que en él gran parte de las mercancías está libre de aranceles, privilegio que se concede a la nación más favorecida, aunque los aplicados son mucho más bajos que los acordados en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los costos de exportación e importación y el tiempo utilizado para esas transacciones son muy variados entre los miembros del APEC. En la gráfica se puede comparar el primer indicador para distintos países y regiones del mundo.

América Latina y el Caribe frente al Pacífico asiático

El Pacífico asiático incluye a países en desarrollo de Asia (China, Corea, Hong Kong, Singapur, Taiwan, las Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Vietnam), además de Australia, Japón y Nueva Zelanda. Junto con la India, la región suma alrededor de 60% de la población mundial; en tanto que América Latina y el Caribe albergan a 9% de la misma. El PIB del Pacífico asiático aporta más de 20% del total mundial;

COSTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN (DÓLARES POR CONTENEDOR)



Fuente: Banco Mundial, *Doing Business*, 2008.

el de América Latina y el Caribe, alrededor de 6%.⁷ La primera región continúa siendo un mercado que la mayoría de los países de la segunda no ha explotado.

Las economías del Pacífico asiático (excluyendo a Australia y Nueva Zelanda) tuvieron un superávit de la cuenta corriente de 727 000 millones de dólares en 2007. América Latina y el Caribe alcanzaron uno de 16 000 millones.

Asia contribuye a financiar el déficit de Estados Unidos mediante la compra de bo-

nos del Tesoro. En febrero de 2008, Japón poseía 587 000 millones de dólares de éstos y China, 487 000 millones. De manera similar, en diciembre de 2007 Asia concentraba 60% de las reservas de divisas mundiales.

En 2007, las exportaciones de bienes en el mundo fueron de 13.57 billones de dólares y las importaciones de 13.94 billones. Asia participó con 28% de las primeras y 25% de las últimas. América Latina y el Caribe tuvieron cifras inferiores a 6 por ciento.

El comercio mundial de servicios es de alrededor de la cuarta parte del valor del de bienes. En aquél, Asia participa con casi

6. Osvaldo Rosales (coord.), *op.cit.*, p. 26.

7. CEPAL, con cifras de Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook Database*, abril de 2008.

23% del total mundial, y América Latina y el Caribe con poco más de 3 por ciento.⁸

Productos comerciados

En 2006, alrededor de 61% de lo que importaba China tuvo su origen en el Pacífico asiático, mientras que poco más de 4% provenía de América Latina y el Caribe.⁹ Esta última región exportó a China sobre todo productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. Estados Unidos y la Unión Europea exportaron a ese país manufacturas de tecnología media y alta principalmente. El Pacífico asiático (comercio intrarregional) participó en su mayoría con manufacturas. África y el resto del mundo compitieron en rubros similares a los de América Latina y el Caribe.

Aunque algunos países latinoamericanos son importantes proveedores de recursos naturales, como los productos agropecuarios, para el Pacífico asiático, esta región ha conseguido fuentes alternas de abasto en Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y los países asiáticos en desarrollo. En el caso de los minerales y metales, a pesar de tener una ventaja comparativa, América Latina y el Caribe se enfrentan a la competencia directa de Asia, principal productor en este rubro.

La expansión de los mercados de China y la India ha suscitado el incremento de su consumo en manufacturas (automóviles, productos electrónicos, teléfonos celulares y computadoras personales), lo que representa una excelente oportunidad para América Latina y el Caribe.

La importancia relativa actual del Pacífico asiático y las demás regiones del mundo en el campo de las exportaciones de los países latinoamericanos puede observarse en el cuadro 2.

Vínculos comerciales y de inversión

Comercio

La región de América Latina y el Caribe es importadora neta respecto al Pacífico asiático: en 2006, el déficit comercial de la primera en cuanto a la segunda fue de 69 000 millones de dólares. A pesar de la importancia del Pacífico asiático, no hay coordinación entre los países de América Latina y el Caribe en cuanto a la mejora de los vínculos comerciales y de inversión con aquella región, aunque hay varios acuerdos bilaterales de libre comercio entre algunos países de ambas zonas.

Durante 2004-2006, de las exportaciones de América Latina y el Caribe al Pacífico asiático, 92% tuvo su origen en cinco países: Brasil (35%), Chile (28%), Argentina (14%), México (9%) y Perú (7%). Los importadores más relevantes de la primera

a la segunda región fueron México (53%) y los países del Mercosur, principalmente Brasil. Respecto a la dependencia de las exportaciones al Pacífico asiático, Chile destina 31% de éstas a la región; Perú, 18%; Argentina, 16%, y Brasil, 14 por ciento.

De 2004 a 2006, se destinó 2.3% de las exportaciones del Pacífico asiático a América Latina y el Caribe; asimismo, las importaciones de la región representaron 2.7% del total. México es el principal destino de las exportaciones de los países y agrupaciones del Pacífico asiático (excepto de Australia, las Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia¹⁰). De América Latina y el Caribe, el Mercosur es el mayor proveedor del Pacífico asiático.

10. *Ibid.*

C U A D R O 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES POR REGIONES, 2007^a (PORCENTAJES)

	Estados Unidos	Unión Europea (27)	Pacífico asiático ¹	América Latina y el Caribe	Resto del mundo
<i>América Latina y el Caribe</i>	45.4	14.0	11.2	18.4	11.1
Argentina	7.8	17.5	17.1	38.8	18.8
Bolivia	8.9	7.7	8.4	61.4	13.7
Brasil	15.8	25.2	16.1	25.4	17.6
Chile	12.3	22.9	39.5	16.3	9.0
Colombia	36.9	15.2	4.1	35.5	8.3
Costa Rica	37.2	14.4	20.7	24.6	3.1
Cuba ²	—	31.8	18.8	11.1	38.2
Ecuador	43.5	12.7	3.2	32.5	8.1
El Salvador	50.6	6.3	1.2	39.2	2.7
Guatemala	42.7	5.2	3.2	41.3	7.7
Honduras	58.9	16.3	0.9	20.6	3.4
México	82.2	5.3	3.0	6.0	3.4
Nicaragua	62.7	7.2	1.5	22.4	6.2
Panamá	39.8	33.5	1.8	18.7	6.1
Paraguay	2.0	6.9	3.5	72.1	15.5
Perú	19.1	17.1	19.2	18.4	26.2
República Dominicana	65.6	12.6	2.1	4.9	14.8
Uruguay	11.0	18.5	8.6	37.1	24.9
Venezuela ²	52.9	10.0	5.1	15.1	17.0
Comunidad del Caribe ²	47.9	13.1	3.2	22.4	13.5

a. Cifras preliminares.

1. Incluye, además de las 12 economías del Pacífico asiático, otros países en desarrollo de Asia.

2. Cálculos de la CEPAL.

Fuente: CEPAL, con base en información oficial de los países y la Dirección de Estadísticas de Comercio del Fondo Monetario Internacional.

8. Organización Mundial del Comercio, "El comercio mundial en 2007 y perspectivas para 2008", comunicados de prensa, Press/520/Rev.1, 17 de abril de 2008.

9. CEPAL, con base en Naciones Unidas, *op. cit.*

En 2006, casi la mitad de las exportaciones del Pacífico asiático se dirigió a sus integrantes. Más de la mitad de éstas fueron manufacturas de tecnología media y alta. Este panorama es similar en América Latina y el Caribe, aunque la exportación de estas manufacturas representa sólo alrededor de 43% del total.

Los productos que América Latina y el Caribe exporta al Pacífico asiático son primarios, sobre todo, y la segunda región exporta manufacturas de alta tecnología a la primera. Aunque lo anterior tiene variaciones; por ejemplo, las Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia importan de América Latina y el Caribe una proporción significativa de manufacturas de tecnología media y alta, y los países de Oceanía, una gran proporción de manufacturas de tecnología media. Como se observa en el cuadro 3, la región de América Latina y el Caribe comienza a expandir sus exportaciones más allá de los productos primarios.

Los principales productos importados del Pacífico asiático en 2006 por América Latina y el Caribe abarcan manufacturas que van desde bienes con uso intensivo de mano de obra hasta mercancías de la industria automovilística y electrónicos. En sectores como los del calzado, textiles, vestido y electrónicos, el Pacífico asiático tiene competencia directa de la misma región importadora.

Inversión

Japón destinó 39 000 millones de dólares de su IED (8.7% de la total) a América Latina y el Caribe a fines de 2006. Casi 59% de la inversión de Japón en Asia se dirigió al sector manufacturero; en América Latina se centró en diferentes sectores: financiero y de seguros (47%), servicios de transporte (25%) y manufacturero (14%). Las tasas de ganancia de las filiales de empresas japonesas en América Latina y el Caribe (15.5%) casi cuadruplican el promedio de las filiales japonesas de todo el mundo (4.2 por ciento).¹¹

11. CEPAL, con base en información del Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, *Kaigai jigyo katsudo kihon chosa (Estudio básico [tendencias] de actividades comerciales en el extranjero)*, núm. 36, 2007.

Las compañías chinas no financieras, por su parte, invirtieron en América Latina y el Caribe 17 000 millones de dólares en 2006 (22.7% de su IED no financiera). Los sectores más favorecidos por esas inversiones han sido: petróleo y gas, minerales y metales, transporte y telecomunicaciones.

C U A D R O 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE 30 GRUPOS PRINCIPALES DE PRODUCTOS A LA ASEAN+3,^a 1990-2006 (PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y MILLONES DE DÓLARES)

Producto ¹	1990	1995	2000	2003	2006
Mineral de cobre y concentrados	2.9	7.6	11.3	9.1	19.7
Soya	2.3	0.7	7.3	12.6	9.1
Cobre y aleaciones de cobre, refinado y sin refinar	9.6	9.4	8.0	7.3	8.6
Mineral de hierro y concentrados, no aglomerados	7.6	4.8	4.8	5.0	7.8
Petróleo crudo	14.3	5.4	5.6	3.1	5.2
Mineral de hierro, aglomerados	2.3	1.8	2.7	2.5	2.8
Otros metales no ferrosos, minerales y concentrados	0.4	1.2	0.5	0.5	2.5
Minerales de zinc y concentrados	1.0	0.4	0.7	0.8	2.5
Pasta química de madera, a la sosa o al sulfato	2.5	4.7	4.2	3.5	2.4
Harinas y gránulos, no aptos para el consumo humano	1.8	3.9	3.6	2.6	2.1
Otros metales no ferrosos (incluso desperdicios y desechos)	0.1	0.2	0.3	0.9	2.0
Aceite de soya	2.0	4.3	0.5	5.4	1.9
Aluminio y aleaciones de aluminio, en bruto	10.5	9.2	4.9	2.7	1.9
Cuero de bovinos y equinos	0.5	0.2	1.0	1.5	1.6
Aleaciones de hierro	1.8	1.7	1.1	1.3	1.6
Café verde, tostado	3.4	4.8	3.7	1.7	1.5
Pescado, congelado, excluidos filetes	1.0	2.7	3.9	2.1	1.4
Aves, carne y despojos comestibles	0.9	1.5	1.0	1.2	1.3
Microcircuitos electrónicos	0	0	0.2	0.1	1.2
Alcoholes acíclicos	0.4	0.7	0.7	0.8	1.0
Carne de cerdo	0	0	0.4	0.9	0.9
Metales de plomo y concentrados	0.4	0.3	0.1	0.5	0.8
Partes y accesorios de máquinas para procesamiento de datos	0.2	0	1.6	2.1	0.8
Partes y accesorios para vehículos	0	0.5	0.3	1.0	0.7
Pasta de madera	1.1	1.6	1.3	0.8	0.7
Productos de hierro	1.6	2.0	1.5	2.8	0.6
Plata semimanufacturada	0.2	0.1	1.0	0.4	0.6
Automóviles para transporte de personas	0	0	0.1	0.8	0.6
Metales de aluminio y concentrados	0	0	0.1	0.6	0.6
Madera, especies no coníferas	1.0	0.1	0.3	0.6	0.6
<i>Participación de los 30 principales productos</i>	68.7	69.8	72.7	75.1	85.0
<i>Total de las exportaciones intrarregionales²</i>	8 959	11 885	10 769	16 100	30 891

a. Asociación de Naciones del Sureste Asiático (Brunéi Darussalam, Camboya, las Filipinas, Indonesia, Malasia, Birmania, Laos, Singapur, Tailandia y Vietnam), además de China, Japón y Corea.

1. Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, rev. 2 (nivel de cuatro dígitos).

2. En millones de dólares ajustados por el índice de precios al consumo de los países industrializados (1990 = 100).

Fuente: CEPAL, con base en Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (Comtrade).

En 2005, del total de las exportaciones de América Latina y el Caribe, 63% se comercializó dentro de un acuerdo preferencial, con un mayor peso del comercio extrarregional que intrarregional

Integración promovida por el mercado

El comercio entre los países de la Asociación de Naciones del Suroeste Asiático —ASEAN, por sus siglas en inglés— (Brunéi Darussalam, Camboya, las Filipinas, Indonesia, Malasia, Birmania, Laos, Singapur, Tailandia y Vietnam), China, Japón, Corea, Hong Kong y Taiwan, cuyo índice fue de 55% en 2006, es mayor que el de los países del TLCAN (44%) y aumenta con rapidez, acercándose al de la Unión Europea (66%).¹² Los índices de comercio intrarregional en América Latina son mucho menores: Mercosur, 16%; Comunidad Andina, 9%, y Mercado Común Centroamericano, 10%. Las causas del incremento de este tipo de comercio en el Pacífico asiático son los avances tecnológicos y, sobre todo, la integración vertical de empresas en cadenas de suministro, en la cual China tiene una participación importante.

El comercio intraindustrial (importación y exportación por parte de un país de productos similares pero no idénticos) ha crecido en las dos regiones de estudio, aunque el incremento ha sido mayor en el Pacífico asiático. El comercio entre ambas es muy bajo y la mayoría es interindustrial; es decir, se concentra en unos pocos productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales.

Los principales socios comerciales de Japón son sus vecinos asiáticos. En 2007, los países del Pacífico asiático (sin la India) le proporcionaron casi la mitad de lo que importó y absorbieron cerca de la mitad de sus exportaciones. Por su parte, a América Latina y el Caribe le correspondió 4.9% de las exportaciones y fue origen de 3.9% de las importaciones de Japón.

En lo que compete a China, sus vecinos también son sus principales socios comerciales. Aunque Estados Unidos y la Unión Europea ocupaban en 2007 las primeras dos posiciones como destinos de las exportaciones chinas, la balanza se inclina

hacia los vecinos asiáticos por el peso de las importaciones provenientes de esos países; por ejemplo, Japón es el principal proveedor de China de partes de alta tecnología. A América Latina y el Caribe le correspondió 4.2% de las exportaciones y fue origen de 5.3% de sus importaciones.

La IED que recibe China proviene sobre todo de las siguientes fuentes: Hong Kong (33%); Japón, Corea y países de la ASEAN (20%); Unión Europea (7%); Estados Unidos (6%), y Taiwan (4.5%). En el último decenio, las compañías de capital extranjero han remplazado a empresas y sociedades colectivas chinas en el comercio exterior; las asiáticas son las que más destacan por su participación.

En lo que respecta a Corea, canalizó casi la mitad de su IED a Asia, en particular al sector manufacturero, lo que respalda sus instalaciones de producción en el extranjero y asegura mercados para sus ventas.

China tiene un déficit comercial con sus vecinos asiáticos, que le proveen bienes de capital e insumos para su industria manufacturera; esas manufacturas se exportan sobre todo a Estados Unidos y la Unión Europea. En el Pacífico asiático, alrededor de 60% del comercio de equipos de transporte y maquinaria, y de piezas y componentes, se lleva a cabo en la región, con China como líder de las cadenas de suministro.

El modelo subregional de integración de la ASEAN está más orientado a los mercados extrarregionales, si se compara con dos de sus contrapartes latinoamericanas: la Comunidad Andina y el Mercosur. El comercio intrarregional de América Latina es principalmente intraindustrial (43% en manufacturas de medio y alto contenido tecnológico), lo que abre posibilidades de negocios e inversión con el Pacífico asiático.

La IED hacia América Latina y el Caribe se redujo de 2004 a 2006 de 3 a 4 por ciento respecto al PIB. Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el país que más ha aportado IED en América Latina. Durante el decenio de los años noventa, España comenzó a

12. CEPAL, con base en Naciones Unidas, *op. cit.*

tener una participación significativa en este rubro; pero en el presente ésta ha descendido de 23% en 1997-2001 a 10% en 2002-2006. En este último periodo, el Pacífico asiático participó con 3.5% de la IED destinada a América Latina y el Caribe. La IED intrarregional pasó de 5 a 10 por ciento en ese mismo lapso, como consecuencia del surgimiento de empresas de origen latinoamericano conocidas como *translatinas*.

Integración promovida por los gobiernos

En 2005, del total de las exportaciones de América Latina y el Caribe, 63% se comercializó dentro de un acuerdo preferencial, con un mayor peso del comercio extrarregional que intrarregional. Las negociaciones actuales se centran sobre todo en Estados Unidos y la Unión Europea; sin embargo, también proliferan los acuerdos con el Pacífico asiático: los tratados de Chile con China, Corea, la India, Japón y Australia, así como el de Panamá con Singapur y Taiwan; el acuerdo de Japón con México, y el firmado entre Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunéi Darussalam, por mencionar los más relevantes (véase el mapa).

Hasta junio de 2007, los países del Pacífico asiático formaban parte de 102 tratados de libre comercio (propuestos, en negociación o concluidos). Es interesante señalar que en Asia oriental y sudoriental las altas corrientes comerciales han precedido a los acuerdos intrarregionales.

Casi la mitad del comercio de la Cuenca del Pacífico (América del Norte, los países latinoamericanos miembros del APEC, la India, Pakistán y Sri Lanka) tiene preferencias arancelarias. A partir de ello se ha propuesto establecer un área de libre comercio en esta región sobre la base del APEC.

Barreras al comercio

Los aranceles para los productos del sector agrícola son mayores en los países del Pacífico asiático que en los de América Latina. Se aplican altos gravámenes *ad valorem*, además de elevados contingentes

AMÉRICA LATINA-PACÍFICO ASIÁTICO: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO



Fuente: CEPAL, con base en información oficial y notas de prensa.

arancelarios para productos agrícolas y manufacturas basadas en recursos naturales.

Otras barreras no arancelarias para el comercio interregional son las siguientes: a) elevados costos de transporte; b) aumento de costos por bajo desempeño logístico, aduanero y portuario, en el caso de América Latina, y c) rezago de ésta en los niveles de calidad y su certificación.

Respecto al transporte, sólo hay líneas marítimas directas entre América Latina y el Pacífico asiático desde Chile; otras opciones implican escalas en Sudáfrica y otros países de América. Los costos de transporte interregionales (entre los países del Pacífico asiático y los de América) suelen ser más altos que los intrarregionales (entre naciones del Pacífico asiático).

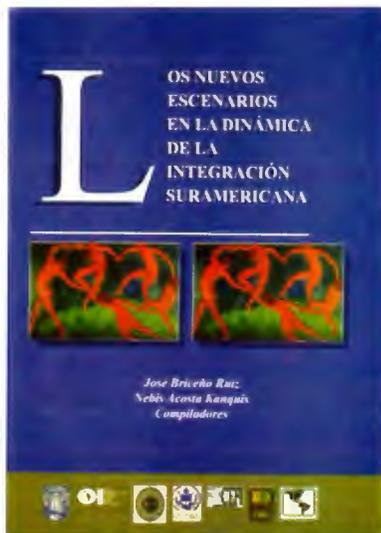
Por otro lado, la región de América Latina y el Caribe muestra un rezago respecto a los países industrializados del Pacífico asiático, tanto en los indicadores de desarrollo humano relativos a investigación y desarrollo como por su pobre desempeño en el Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes (PISA).

Conclusiones

La economía mundial tiende a centrarse cada vez más en la región del Pacífico asiático. Por ello, el reto más importante de América Latina y el Caribe es "identificar y aprovechar las posibles complementariedades derivadas de una mayor integración con esa región, [para lo cual debe] adoptar un enfoque coordinado en sus iniciativas comerciales y de inversión".¹³ La pérdida de ventajas comparativas de los países de Asia oriental con mayores ingresos ha vuelto más atractiva la producción en el exterior. Esto puede ser una oportunidad para las empresas latinoamericanas y caribeñas de integrarse a las cadenas de suministro asiáticas. Los miembros latinoamericanos del APEC (Chile, México y Perú) podrían ser los líderes en la promoción de la integración regional de América Latina y el Caribe. **CE**

13. Osvaldo Rosales (coord.), *op.cit.*, p. 95.

Desde el estante



José Briceño Ruiz y Nebés Acosta Kanquis (comps.), *Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración suramericana*, Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Zulia-Centro de Estudios de Fronteras e Integración de la Universidad de los Andes, núcleo Táchira,-Centro de Estudios de las Américas y el Caribe, Universidad de Carabobo, -Banco Central de Venezuela, subselección Maracaibo,-Universidad de Zulia, Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos Gastón Parra Luzardo, Maracaibo, 2007, 316 páginas.

La integración regional es una añeja aspiración de las naciones latinoamericanas, proceso en el que América del Sur tiene experiencia desde hace más de 50 años. En *Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración suramericana*, se analizan las variables económicas, políticas e institucionales de las iniciativas de integración en la región y el papel desempeñado por Venezuela en ese proceso.

Como región, América Latina y el Caribe está quedando relegada de los circuitos del comercio internacional, se dice en la primera parte, "Los escenarios de la integración en América del Sur". Esta situación se refleja en las condiciones de pobreza, ya que es una de las regiones con mayor concentración del ingreso. En 2006, sólo Chile registró reducciones en los niveles de pobreza (50%) respecto a 1990; hay datos de que en otros países se está dando una igualación hacia abajo.

La región más integrada es Centroamérica, le siguen el Mercado Común del Sur (Mercosur, 1990), con objetivos, acciones y estrategias de comercio intra y extrarregional; la Comunidad Andina (CAN, 1960), modelo de crecimiento hacia adentro propuesto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, para combatir la pobreza, y la Comunidad del Caribe (Caricom, 1973). En comparación con otros bloques regionales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea, sus resultados son débiles. Los esfuerzos de integración precisan, como el proceso europeo, proyectos concretos, de efecto específico e inmediato, con equilibrio entre

los beneficios y el manejo de la soberanía de los países.

Del Mercosur, al que se ha incorporado Venezuela, se han beneficiado Brasil y Argentina, en tanto que Paraguay y Uruguay fueron perjudicados; de hecho, en 2007 se creó el Fondo de Convergencia Estructural para compensar el déficit comercial de esas naciones. Pero en tanto han surgido algunos problemas entre ellos, pues estos países buscarían firmar tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos, lo que supondría un golpe a la integración regional. El bloque necesita avanzar hacia una mayor coordinación económica, para lo cual se requiere la creación de instituciones, como el Parlamento del Mercosur.

Respecto a la CAN (Venezuela, Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia), las relaciones se han tensado debido a las negociaciones de Perú y Colombia para la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, motivo por el que Venezuela se retiró del organismo. No obstante, se han hecho esfuerzos para profundizar la integración mediante negociaciones con Chile, proclive a acuerdos bilaterales, y el fortalecimiento del diálogo con México.

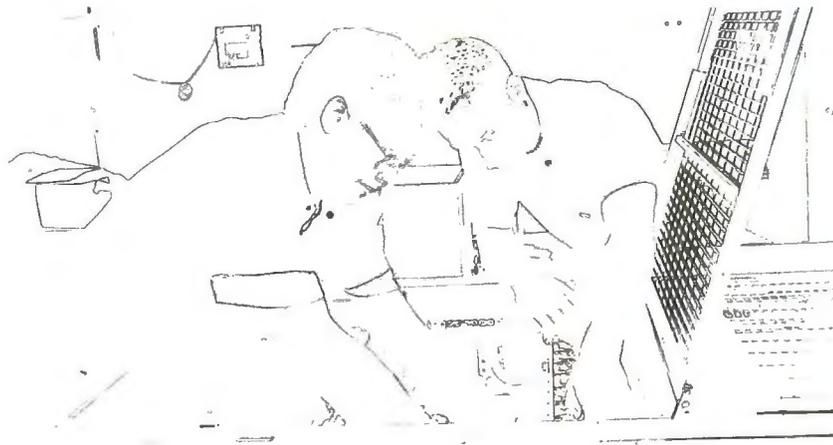
La proliferación de acuerdos regionales, al amparo de los cuales se efectúa casi 40% del comercio mundial, preocupa a la Organización Mundial del Comercio, porque no siempre se garantiza la convergencia con el multilateralismo. Aunque los acuerdos sur-sur son mayoría, los norte-sur concentran el comercio y la inversión. Aquí se afirma que

los tratados de libre comercio norte-sur tienden a vulnerar la integración regional, pero con matices: el de Perú y Colombia con Estados Unidos afecta la integración regional, pero subsisten espacios en la asociación con la Unión Europea que pueden ser factor de cohesión en la crisis andina.

La salida de Venezuela de la CAN y su ingreso al Mercosur descarta la convergencia de los bloques, pero ésta se abre a los países por separado. En la coyuntura actual, se puede estar dando la paradoja de que tanto los tratados promovidos por Estados Unidos, como las propuestas del tipo de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, terminen configurando un panorama de fragmentación.

Teóricamente, se dice en la segunda parte, "La comunidad suramericana. Evolución y perspectivas", la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN, formada por 12 países: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, Surinam y Guyana), proyecto geopolítico inspirado en la Comunidad Europea, podría ser una potencia política y económica mundial: ocupa 45% del continente y tiene un mercado potencial de 361 millones de habitantes; en 2005 generó un producto interno bruto de 974 000 millones de dólares, mayor que el de Canadá, con un comercio intrarregional de 30 millones de dólares, y es el primer productor y exportador de alimentos (sobre todo a China y la India), entre otros indicadores. Entre los elementos constitutivos de la CSN están la convergencia del Mercosur y la CAN; el tratamiento de las asimetrías (estructurales y de políticas públicas); proyectos de infraestructura (integración física de los países y desarrollo territorial equitativo; están en ejecución 10 de 31 proyectos, con una inversión de 3 200 millones de dólares), e integración energética (Gran Gasoducto del Sur, con una inversión calculada de 20 millones de dólares).

La CSN logrará avanzar en la medida en que se construya un nuevo regionalismo institucional basado en nuevas reglas. Requiere de gran voluntad política, por el origen y los objetivos de la CAN y el Mercosur y porque algunos de los países tienen acuerdos,



o están por suscribirlos, con Estados Unidos, y persisten conflictos y reclamos limítrofes que generan roces.

El Mercosur tiene el reto de evitar un retroceso en la integración regional. La crisis del bloque, se afirma en la tercera parte, "El Mercosur: un proceso en transformación", se debe en parte al incumplimiento de los compromisos, como la consolidación de la zona de libre comercio, así como al modelo de integración adoptado, en el que no se tuvo en cuenta la dimensión social y productiva de la integración y el tratamiento de las asimetrías. Por ejemplo, la ausencia de coordinación de la política industrial de Brasil y Argentina generó un comercio bilateral favorable al primero; por su parte, Paraguay y Uruguay reclaman una más justa distribución de los beneficios de la integración. Los actores, se reitera, deberán hacer acuerdos para avanzar en la estructura institucional y políticas comunes; en el fondo implica la revisión del modelo de integración, en el que además de lo económico se incluya la agenda social.

La incorporación de Venezuela, que dejó temas institucionales y de toma de decisiones sin resolver, pone en riesgo esta nueva etapa del Mercosur. La fragilidad institucional y normativa de la ampliación es resultado de la decisión de los gobiernos con criterios político-ideológicos, se dice, que retoma el patrón de funcionamiento en el que la cuestión institucional se ceñía a los límites derivados de los acuerdos presidenciales, funcional en los años noventa pero de una "mínima institucionalidad". En este entorno, lo anterior

es también una oportunidad para replantear los principios de funcionamiento y la integración regional.

En "El Alba: evolución de una propuesta", la cuarta parte, se postula que esta "propuesta de integración inédita en la región" promovida por Venezuela, es una respuesta al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), iniciativa estadounidense basada en acuerdos de libre comercio bilaterales. Supone una forma de integración confederada, con ventajas para la región, entre las que se destaca el equilibrio social para cada uno de los estados, pues además de lo económico tiene un matiz social; geopolíticamente incluye desde México hasta Argentina. No ha sido presentada, sin embargo, como una propuesta formal de integración: es una invitación a construirla mediante un plan a mediano plazo. En su implantación deben participar los países interesados, los grupos de reflexión y las corrientes alternativas de América, lo que supone un trabajo de integración. Se propone tomar como punto de partida la experiencia de otras iniciativas, como la CEPAL y la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). El alcance de la Alba, apoyada también por Cuba y Bolivia, se verá con el tiempo.

Otra iniciativa venezolana para la integración, en materia de medios de comunicación, es Telsur (Televisión del Sur), que se propone disputar el predominio de los medios de comunicación en América Latina y ser una alternativa a medios como CNN, Televisa y canales públicos como la BBC. Telsur: la Voz del Sur, transmite en español vía satélite las



24 horas; a Brasil llega con subtítulos en portugués. La señal es gratuita y se busca que sea recibida por 50 millones de personas. Su financiamiento se distribuye así: Venezuela participa con 51% de las acciones, Argentina con 20%, Cuba con 19% y Uruguay con 10%. Bolivia ha manifestado interés en comprar acciones.

Telsur, se afirma, constituye una oportunidad única para construir un espacio audiovisual que sea reflejo de las identidades culturales, y no el resultado de la política hegemónica audiovisual.

En 2006, los socios fundadores del Mercosur firmaron un acuerdo de integración con Venezuela para que se incorporara como miembro pleno al organismo en un plazo de cuatro años. El análisis de las oportunidades y los desafíos comerciales que enfrenta ese país en el bloque se exponen en la quinta parte, "Venezuela y los procesos de integración en América del Sur". De acuerdo con el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR), que permite conocer el desempeño y la competitividad productivo-comercial de un país, para 1996-2004, Venezuela tuvo mayores desventajas que oportunidades en el ámbito comercial respecto al Mercosur. Los fabricantes nacionales encaran un gran desafío por la competencia de los productores del bloque,

quienes aun sin la entrada en vigor del tratado son más competitivos. En efecto, de 73 sectores examinados, 32 se califican como "fuertemente amenazados", es decir, que en ellos el país tiene una desventaja significativa frente al Mercosur. Entre éstos destacan los de animales vivos; muebles, y aeronaves, vehículos espaciales y sus partes. La mayoría de las importaciones proviene de Argentina y Brasil, sobre todo maquinarias y equipos, manufacturas, alimentos y productos químicos. El único sector en el que se reduce la ventaja comparativa es en el de juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte. Los "sectores con gran oportunidad" son sardinas frescas y congeladas; combustibles, y abonos.

La incorporación al Mercosur se enmarca en el nuevo modelo de desarrollo venezolano, que tiene entre sus objetivos profundizar la integración política, social, cultural y energética, mientras lo comercial pierde relevancia; de ahí que los sectores productivos no fueron consultados acerca de la conveniencia y los términos del acuerdo. Por eso la urgencia de diálogo entre los sectores público y privado para negociar el tratado, que debe considerar las asimetrías del país sobre todo respecto a Argentina y Brasil; de lo contrario, no se conseguirán los objetivos económicos que la integración persigue.

Desde 1999, Venezuela ha planteado cambios en su política exterior. La construcción de un mundo multipolar se ha traducido en oposición a las políticas estadounidenses y en el fortalecimiento de relaciones con Cuba, Irán y China; en América del Sur, con los socios del Mercosur, excepto Paraguay, y con Ecuador y Bolivia. En el plano económico sigue una política discrecional, lo que generó controversias con sus socios de la CAN, sobre todo con Colombia. En materia de integración económica, abandonó la CAN y se integró al Mercosur. En este marco, se analizan los patrones de comercio venezolanos.

El comercio de Venezuela se sustenta en las exportaciones petroleras, 88.2% del total en 2005-2006; las exportaciones no petroleras (en 2005 dirigió 29% a Estados Unidos, 15.2% a Colombia, 7.1% a México) están estancadas, con un decremento de 8.9% en 2006 respecto a 2005. El país es un importador neto de bienes manufacturados, bienes de capital y de alimentos (en 2005 las compras procedían de Estados Unidos, 31.5%; Colombia, 11%, y Brasil, 9.1%). El análisis por países de la CAN y el Mercosur demuestra que con el primer bloque el intercambio pasó de 2 515 millones a 4 994 millones de dólares (2003-2005). Destaca que el comercio con Colombia representó 70.9% del total en el seno de la CAN (2005), a pesar de las diferencias ideológicas y que Venezuela se retiró del bloque en 2006. Respecto al Mercosur, las exportaciones se han reducido de 862 millones (en 1998) a 210 millones de dólares (en 2005); de 1998 a 2005 a este bloque se dirigió 2.5% de las exportaciones venezolanas. Así, el índice de intensidad comercial de Venezuela con la CAN (2004-2005) es de 8.93 y con el Mercosur de 0.65, por lo que el país debe considerar como prioridad mantener el intercambio comercial con la CAN (como miembro asociado), en particular con Colombia.

Los ensayos reunidos en *Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración suramericana* proveen una visión de las condiciones por las que pasa América del Sur en el proceso de integración regional y constituyen una aportación para entender el nuevo regionalismo en esa área y la participación de los actores en el mismo. **CE**



Vol. 59, No. 6, June 2009

426

**The European Agricultural Policy
Hinders the Possibility of Entering
into Trade Agreements**

*Martha Carro Fernández, Ana Fernández-
Ardavín Martínez, and Inmaculada Hurtado
Ocaña*

European Union farming policy is characterized by its protectionism. This article analyzes the relationship between this policy and the Mercosur, a large agricultural products exporter to the European Union, and concludes that the establishment of a trade agreement between both groups of countries would bring significant benefits to all.

443

**Disembodied Technology
and the International Integration
of Biotechnological Argentinian Firms**

*Sebastián Sztulwark
and Pablo Lavarello*

This article analyzes how biotechnological firms engage in international networks in Argentina, in the realm of worldwide techno-economic paradigm shifts. The authors use the technological balance of payments methodology; its results indicate that the nations in study participate as net exporters of modern biotechnological goods in the international networks.

459

Tequila and Globalization

*Alejandro Macías Macías
and Ana Guadalupe Valenzuela Zapata*

The authors examine the tequila industry's characteristics based on the theory of the economic entrepreneurial fields. They provide a brief account of the history of this traditional Mexican beverage, some of its statistical data and the transition of large family-owned enterprises to corporate business, and analyze the key problems of this industry, such as the permanent lack of stability in agave production.

473

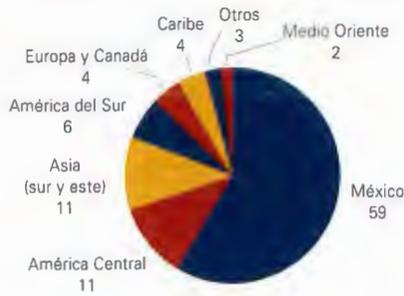
**NAFTA and Baja California's
Farm Trade Balance**

Antonio María Martínez Reina

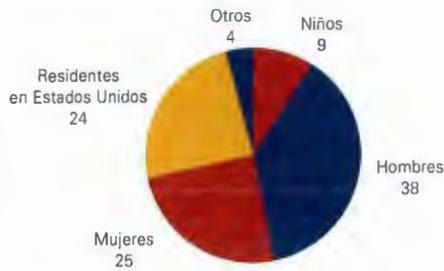
The North American Free Trade Agreement has had a significant impact on Baja California's farming trade balance. The author uses the ordinary least square methodology to establish exchange rate implications in the trade balance on visible items and their impact on the state's economy and agricultural activities. He concludes that the trade agreement has not favored the Baja California farming sector because it has increased the state's dependence on foreign goods.

Inmigrantes en Estados Unidos

REGIÓN DE NACIMIENTO DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE, 2008 (porcentajes)

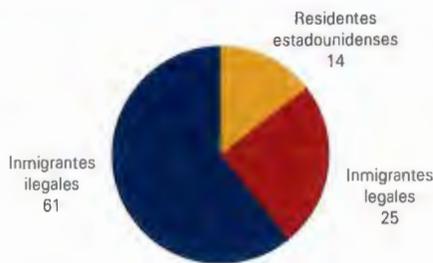


INMIGRANTES ILEGALES, 2008 (porcentajes)¹



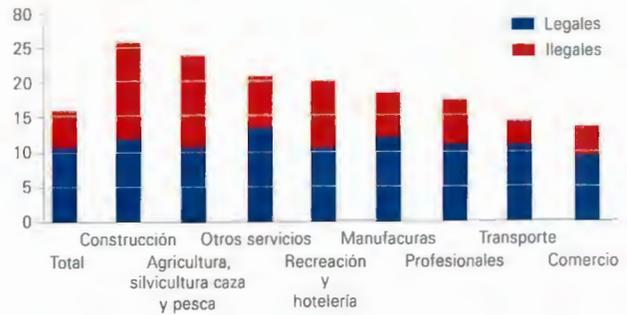
1. Total: 16.6 millones de personas.

ADULTOS SIN SEGURO DE SALUD, 2008 (porcentajes)

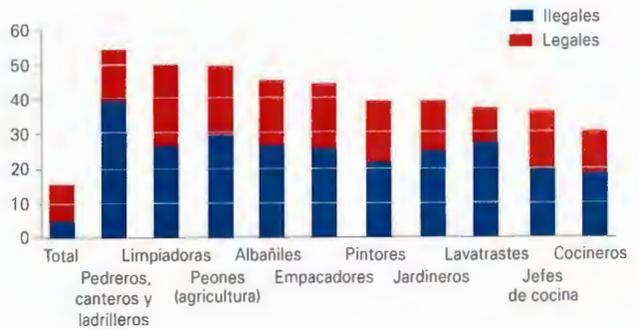


Fuente: Pew Hispanic Center, *A Portrait of Unauthorized Immigrants in the United States* <www.pewhispanic.org>, abril de 2009.

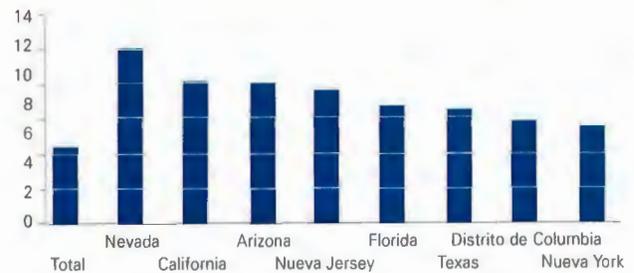
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES INMIGRANTES POR SECTOR, 2008 (porcentajes)



PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES INMIGRANTES POR GRUPO DE ACTIVIDAD, 2008 (porcentajes)



PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES INMIGRANTES EN LA FUERZA LABORAL POR ESTADO, 2008 (porcentajes)



ADULTOS POR DEBAJO DE LA LÍNEA DE POBREZA, 2007 (porcentajes)

