

comercio exterior

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

Comercio, desarrollo y cooperación

- La experiencia del Sudeste Asiático
- México y la CEE
- Política comercial y crecimiento en el Tercer Mundo

El desplome de la Bolsa de Nueva York

La inversión extranjera directa en México: una bibliohemerografía

VOL. 38, NÚM. 4

MÉXICO, ABRIL DE 1988

CONSEJO DIRECTIVO

Serie "A"

Propietarios

Gustavo Petricioli I.
Héctor Hernández Cervantes
Pedro Aspe Armella
Eduardo Pesqueira Olea
Bernardo Sepúlveda Amor
Fernando Hiriart Balderrama
Francisco Suárez Dávila
Luis Bravo Aguilera
Miguel Mancera Aguayo

Suplentes

José Ángel Gurría Treviño
Mauricio de María y Campos
Juan José Páramo Díaz
Carlos Vidali Carbajal
Miguel Ángel Olea Sisniega
René Villarreal Arrambide
Gustavo Mohar Betancourt
Héctor Vázquez Tercero
Héctor Reyes Retana

Serie "B"

José Chapa Salazar
Ernesto Fernández Hurtado
Vicente H. Bortoni González de Cosío
Agustín F. Legorreta Chauvet

Ruperto Flores y Fernández
Jorge Salcedo Padilla
Enrique Madero Bracho
Carlos Viveros Figueroa

Comisarios

Serie "A"

Armando Ricalde Velasco
Lucía Núñez Ocampo

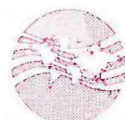
Serie "B"

Secretario

Ubaldo Orozco Pérez

Prosecretario

Salvador Arriola Barrenechea



BANCOMEXT

Director General

Alfredo Phillips Olmedo

Subdirectores generales

Miguel Acevedo Garat
Luis Malpica de Lamadrid
Humberto Soto Rodríguez

Directores de Área del Bancomext

Luis Blando López	Carlos Casas Guerrero
Alejandro Cruz Serrano	Alicia Domínguez de la Cruz
Mario Giffard Vargas	Alejandro Sergio Guerrero
Guillermo Lucio Gómez	Ubaldo Orozco Pérez
Ricardo Peñaloza Webb	Eduardo Portas Cabrera
Raúl Rodríguez Barocio	Javier Rodríguez Camarena
Víctor Torres Espinosa	Enrique Vilatela Riba
Fernando Villarreal y Puga C.	

Revista mensual editada por la Gerencia de Publicaciones del BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

COMITÉ EDITORIAL

Carlos Bazdresch Parada
David Ibarra Muñoz
Sergio Ortiz Hernán
Julián Rodríguez Adame
Raúl Salinas Lozano
Víctor L. Urquidí

GERENCIA DE PUBLICACIONES

Gerente

Sergio Ortiz Hernán

Subgerentes

José de Jesús Sobrevilla Calvo
Leopoldo Zorrilla Ornelas

Asesores

Jorge Eduardo Navarrete, Jacques Taransaud, Miguel S. Wionczek

Jefe de Redacción: Homero Urías

Coordinadores: Sección nacional, Rafael González Rubí; Sección latinoamericana, Ángel Serrano; Sección internacional, Jesús Miguel López; información, Graciela Phillips; Informe de la integración, Juan Luis Hernández

Redacción

Elena Cabello, Alfredo Castro, Héctor Islas, Juan Raymundo Rocha, Agustín Ruiz Soria, Antonio Salinas Chávez

Edición

Enrique Pérez Vera, Sergio Hernández Clark, Pilar Martínez Negrete

Distribución

Roberto Pantoja, David Robles

Servicios secretariales y de apoyo

Antonia Cardona, Aureliano Contreras, Elizabeth López, Roberto Méndez, Bertha Robles Martínez, Martha Trevilla

Fotocomposición: Redacta, S.A.

Formación: Carlos Orozco Mares

Negativos: Rigolitho, S.A.

Impresión: Litográfica Delta, S.A.

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

Pueden reproducirse materiales de esta revista siempre que se mencione la fuente, salvo en libros de distribución comercial, en cuyo caso se requiere el permiso escrito de *Comercio Exterior* y de los autores. Autorizada como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos con fecha 20-X-62, oficio 2151/35217. Aparece el último día de cada mes. Distribución gratuita. La correspondencia debe dirigirse a la GERENCIA DE PUBLICACIONES, Cerrada de Malintzin 28, Colonia del Carmen, Coyoacán, 04100 México, D.F. Tel. 688-0688

275 Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial: la experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México

Ernesto Marcos Giacomán

En los años sesenta, cuatro países del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) empezaron a desarrollar políticas de fomento industrial orientadas principalmente a la exportación de productos manufacturados. Su éxito ha despertado un legítimo interés en los países latinoamericanos, que desde los años cuarenta basaron su industrialización en la sustitución de importaciones. El autor analiza las características del proceso seguido por los "cuatro fantásticos" y concluye, entre otras cosas, que ese modelo no es exportable. "Cada país es un universo de tradiciones, relaciones sociales específicas, valores culturales, aspiraciones colectivas y estructuras económicas que requieren siempre respuestas originales." "El reto —finaliza— radica en estimular los componentes dinámicos que operan en la base de cada comunidad."

285 Sección nacional

Combatir la inflación: una constante de la política económica, p. 285 ■ Recuento nacional, p. 293 ■ Pacto de Solidaridad Económica. Concertación para abril y mayo de 1988, p. 295 ■

299 México y la Comunidad Económica Europea

Víctor L. Urquidí

Se estudian los antecedentes de las relaciones económicas de América Latina y la CEE con el fin de proponer caminos viables para fortalecerlas. El autor recuerda cómo, en cierta época, se consideró al mercado común europeo como modelo y cómo se pusieron grandes esperanzas en la integración económica latinoamericana. También recuerda que estas esperanzas no se han cumplido hasta ahora y analiza el comportamiento de las relaciones económicas de este continente con Europa, destacando las cifras referentes a México. En la última parte del trabajo se evalúan las perspectivas de una intensificación y un mayor desarrollo de dichas relaciones y se proponen algunas modalidades concretas que pueden contribuir a este propósito.

304 Sección latinoamericana

Argentina/El Austral se desgasta. . . , p. 304 ■ Panamá/Cronología de la crisis reciente, p. 307 ■ Recuento latinoamericano, p. 310 ■

Cooperación e integración latinoamericanas: Contra la obsesión exportadora y la desigualdad/Pedro Vuskovic, p. 315 ■

317 El desplome de la Bolsa de Nueva York y sus consecuencias

Harry Magdoff

Con el trasfondo necesario de lo ocurrido en Wall Street en octubre y noviembre de 1929, en este trabajo se resaltan las causas principales y las consecuencias más importantes de lo que ya se conoce como el Lunes Negro (19 de octubre de 1929), cuando el sistema financiero estadounidense estuvo al borde del colapso. También se ponen de relieve las vastas repercusiones de estos acontecimientos en la economía mundial y el peligro, aún no superado, de una enorme crisis financiera mundial. Como el autor considera que estos fenómenos tienen su raíz en la naturaleza misma del sistema capitalista, concluye que se requieren cambios de fondo. Sin embargo, tales transformaciones requieren un largo plazo para hacerse realidad. Mientras tanto, agrega, los seres humanos tienen una doble tarea: "aprender acerca de la necesidad de un nuevo sistema, y luchar para protegerse de los estragos del antiguo".

322 Sección internacional

El café, un mercado de insomne e inestable raíz

329 La política de comercio y el crecimiento de los países en desarrollo. Una nueva apreciación

Hans W. Singer y Patricia Gray

Los autores sostienen que hay correlación entre las exportaciones y el crecimiento económico de los países en desarrollo. Para probarlo actualizan un estudio previo de Kavoussi y agregan un análisis de dicha correlación según las condiciones del mercado mundial y el nivel de ingreso de los países y las regiones en dos períodos: 1967-1973 y 1977-1983. De sus conclusiones cabe destacar las siguientes: a los países en desarrollo les conviene más exportar productos industriales que bienes primarios, pues la demanda mundial de aquéllos es más fuerte que la de los segundos. "La correlación entre la orientación a exportar y el crecimiento es fuerte sólo en condiciones favorables de mercado, siendo más débil en los países de bajos ingresos... La orientación hacia afuera no puede prescribirse como una recomendación universal, aplicable en toda circunstancia y en cualquier clase de país."

336 La inversión extranjera directa en México. Una hemerobibliografía

Miguel Ángel Lucero Montaña

Con el propósito de apoyar las labores de investigación, en esta bibliohemerografía el autor recoge las referencias a los trabajos sobre la inversión extranjera directa en México publicados a partir de 1970. Se consideran en primer lugar los relativos a las ciencias económica y política, aunque se incluyen estudios de tipo administrativo, histórico y sociológico. En segundo término, las referencias también comprenden temas directamente vinculados con la inversión extranjera, tales como empresas transnacionales, maquiladoras, ciencia y tecnología, desarrollo tecnológico, transferencia de tecnología, marcas, patentes, etcétera.

345 Bibliografía

México ante la tercera revolución industrial, p. 345 ■ Obras recibidas, p. 347 ■

348 Sumario estadístico

Comercio exterior de México, FOB (resumen) ■ México: balanza comercial (FOB) por sector de origen y tipo de producto ■ México: balanza comercial (FOB) por sector de origen ■ México: principales artículos exportados (FOB) por sector de origen ■ México: principales artículos importados (FOB) por sector de origen ■ Comercio exterior de México (FOB) por bloques económicos y áreas geográficas ■

358 Instrucciones para los colaboradores

Se indican las normas a que deberán sujetarse los trabajos que se sometan a la consideración de *Comercio Exterior*

359 Siglas y abreviaturas

Se incluyen las más usadas en esta revista.

Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial

La experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México

Ernesto Marcos Giacomán*

Introducción

Desde los primeros años de la década de los ochenta se iniciaron profundas transformaciones en la estructura productiva de la economía mexicana, como parte de un largo proceso de ajuste derivado de la crisis de la deuda externa y el deterioro de sus términos de intercambio.

Al iniciarse este proceso, la industria mexicana estaba lejos de la frontera tecnológica y tenía evidentes insuficiencias en su articulación interna, lo que se traducía en una baja competitividad internacional. En buena medida, las fallas estructurales se han atribuido a la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones que adoptó México, junto con el resto de los países de América Latina, después de la segunda guerra mundial.

En contraste con esa política, a partir de los años sesenta algunos países del Sudeste Asiático desarrollaron programas de fomento industrial orientados fundamentalmente a la exportación de productos manufacturados. El éxito de Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur ha despertado un legítimo interés por examinar las concepciones tradicionales sobre políticas de desarrollo.

A continuación se analiza la experiencia de los países asiáticos, con la intención de obtener algunas enseñanzas para México.

Características y ritmo del crecimiento económico

El Sudeste Asiático es una extensa región geográfica con decenas de países. Sin embargo, para propósitos de este trabajo se aludirá sólo a cuatro de ellos: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. A éstos se les denominó en un informe de la OCDE de 1979 como países de industrialización reciente (PIR)¹ por el comportamiento de sus economías en los años sesenta y setenta: crecientes niveles de empleo industrial, rápida penetración en los mercados mundiales de manufacturas, incremento sostenido del PIB per cápita y mejoría en la distribución del ingreso.

Los cuatro países no son económicamente homogéneos. Es necesario distinguir a Hong Kong y Singapur de Corea y Taiwán. Los dos primeros son en realidad ciudades-estados, con una actividad agrícola casi nula y elevada participación de los sectores financiero y comercial en la generación del producto. Los dos últimos son países de tamaño medio, con 41 y 20 millones de habitantes respectivamente, y una actividad económica más diversificada.

Los cuatro países comparten un proceso de industrialización basado en una estrategia que privilegia los incentivos a las exportaciones. A fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, después de tener experiencias más o menos similares en materia

1. *The Impact of the Newly Industrializing Countries on Production, Trade and Manufactures*, OCDE, París, 1979. Además de los mencionados, la OCDE consideró como PIR a Grecia, España, Portugal, Yugoslavia, Brasil y México.

* Director General de Nacional Financiera, S.N.C., México.

de políticas de sustitución de importaciones, estos países se orientaron hacia el exterior. Las razones fueron varias y de distinto peso en cada país, pero prevalecieron condiciones nacionales propias y factores internacionales positivos:

a) capacidad empresarial derivada de experiencias previas (en el caso de Hong Kong y de Taiwán) por la inmigración de empresarios, comerciantes y banqueros chinos desde fines de los años cuarenta y principios de los cincuenta;

b) costos muy bajos de la mano de obra;

c) trabajadores con un nivel de educación relativamente elevado;

d) posibilidades muy limitadas de expansión del mercado interno en el mediano plazo, lo que constituía un estrangulamiento especialmente grave en los casos de Hong Kong y Singapur;

e) escasez de materias primas locales; su importación obligaba a buscar exportaciones compensatorias para su financiamiento, y

f) demanda internacional dinámica de manufacturas.

Todo ello señalaba las grandes posibilidades de la región para conquistar determinados nichos del mercado internacional, mediante la producción de bienes de tecnología común y con bajos requerimientos de capital, pero que exigían un uso intensivo de fuerza de trabajo barata y disciplinada.

El primer país en ostentar una clara orientación exportadora fue Taiwán: en 1951 introdujo un esquema de devolución de impuestos para los exportadores y lo amplió considerablemente a finales del decenio. La tasa anual de incremento de estas devoluciones creció cerca de 40% de 1959 a 1967, en contraste con el aumento de 8% en el período 1956-1958. Además, se redujeron los aranceles y el número de productos sujetos a restricción cuantitativa.

Singapur, que se independizó de Malasia en 1965, comenzó a orientarse de modo explícito a las exportaciones en 1967, año en que las tropas británicas abandonaron el país. Ya que los gastos de los soldados representaban alrededor de 13% del PIB, su retiro agravó la escasez de divisas necesarias para financiar las importaciones. La nueva orientación se inició con la promulgación de la Ley de los Incentivos para la Expansión Económica, en diciembre de 1967.²

Una orientación del mismo tipo se imprimió a la industrialización de Corea a partir del primer plan económico quinquenal de 1962. Los principales instrumentos utilizados para promover las exportaciones fueron el trato preferencial en los sistemas impositivo y crediticio, así como una serie de apoyos administrativos para quienes contribuyeran a aumentar las exportaciones. A los mejores exportadores se les distinguía públicamente y la exportación fue elevada al rango de actividad patriótica.

La meta fundamental del gobierno militar establecido en 1961 fue promover el desarrollo económico mediante la promoción de las exportaciones. En este sentido, el Gobierno se propuso fomentar una actitud favorable al mercado exterior y un sistema

2. Nagotoshi Suzuki, *Asian Economic Development and Export Oriented Industrialization*, Institute of Developing Economies, Tokio, 1976, pp. 15-18.

de incentivos a las actividades exportadoras, e incorporar ambos a la economía nacional.³ Los logros principales del programa fueron la claridad de las medidas y el sistema de recompensas. Se aseguraban rendimientos atractivos a la actividad exportadora y las utilidades recibieron generosas exenciones de impuestos.

Muchos analistas consideran que el factor más relevante en el éxito exportador de Corea fue la determinación del presidente Park de construir una nación a base de las exportaciones, entusiasmo que caracterizó a todos sus ministros, especialmente al de Industria y Comercio (MIT, por sus siglas en inglés). Éste establecía su meta anual de exportaciones al principio de cada año. Si había el menor indicio de que no se alcanzaría la meta fijada, en ese momento se reforzaban las políticas, los programas, el trabajo y la presión sobre los empresarios para acelerar las exportaciones, aunque esto pudiera significar pérdidas. Como se ha demostrado en algunos estudios recientes,⁴ si a pesar de esos mecanismos no se cumplía la meta establecida, era probable que algunos funcionarios del MIT alteraran las estadísticas de exportación.⁵

Otros países asiáticos, como Malasia, las Filipinas, Tailandia e Indonesia, también se orientaron al exterior. Sin embargo, por su mayor dotación de recursos naturales, estos países se dedicaron en general a estimular la transformación de productos agrícolas y minerales destinados a la exportación.

Entre los PIR asiáticos, la orientación exportadora se centró, en cambio, en procesos productivos muy intensivos en mano de obra. En las primeras etapas del nuevo modelo de industrialización se exportaron productos tales como juguetes, zapatos de plástico, flores artificiales, ropa de algodón y radios y televisores transistorizados. Con la experiencia acumulada en actividades manufactureras sencillas y una red cada vez más amplia de comercialización internacional, se inició un crecimiento económico acelerado que activó, en los años siguientes, procesos de diferenciación y de modernización tecnológica de las estructuras productivas.

Enseguida se presentan algunos indicadores sobre la evolución económica de los países considerados, en especial de los dos más grandes: Corea del Sur y Taiwán.

Las exportaciones totales de Corea del Sur aumentaron de 55 millones de dólares en 1962 a más de 26 000 millones en 1985. De 1962 a 1982 el PNB per cápita pasó de 87 a 1 678 dólares corrientes. En el mismo período la contribución del ahorro interno a la inversión total se incrementó de 25.5 a 69.1 por ciento. Mientras se obtenían estos sorprendentes logros en el terreno macroe-

3. Al final de los sesenta se reconoció que el desarrollo del sector agrícola también necesitaba algo más que fondos de inversión, para lo cual se impulsó el movimiento denominado New Village Movement, como motor del desarrollo rural.

4. Wontack Hong, "Export-Oriented Growth of Korea: A Possible Path to Advanced Economy", Seminar Paper 382, Institute for International Economic Studies, Universidad de Estocolmo, junio de 1987, p. 18.

5. Esta tradición ha continuado. Por ejemplo, las reparaciones de embarcaciones se han expandido rápidamente desde 1982, pero el Gobierno de Corea incluye en sus estadísticas comerciales todas las exportaciones e importaciones de barcos para reparar. Este renglón registró la cifra de 400 millones de dólares en 1981, 1 500 millones en 1983 y 3 200 millones en 1985. El Gobierno ha decidido posponer la publicación de estadísticas de reparaciones a partir de 1986, hasta que se restaure la confianza pública en sus estadísticas comerciales.

conómico, se realizaron significativos cambios estructurales: el sector manufacturero, que en 1962 aportaba 14.3% del PIB, duplicó su participación hasta llegar a 28.6% en 1982. Durante la vigencia de los cuatro planes quinquenales del período 1962-1981 las tasas medias anuales de crecimiento de la producción manufacturera fueron de 15, 21.8, 18.7 y 9.9 por ciento, respectivamente. En el plan correspondiente al lapso 1982-1986 se previó una tasa media anual de crecimiento de 11%, y se obtuvo una de 13 por ciento.

Es evidente que desde principios de los sesenta hasta fines de los setenta aumentó el peso relativo de los cuatro PIR del Extremo Oriente en el comercio internacional de manufacturas: sus exportaciones conjuntas pasaron de 1 000 millones de dólares en 1963 a 31 000 millones en 1979, con lo que su participación en el total mundial se elevó de 1.4 a 5.4 por ciento. Ello contrasta con el estancamiento en este rubro de los dos países más dinámicos de América Latina: Brasil y México. En el mismo período las exportaciones manufactureras conjuntas de ambos países se incrementaron de 1 600 millones de dólares a 18 000 millones, y su contribución al total mundial se mantuvo constante en alrededor de 2.4 por ciento.

De la segunda mitad de los años sesenta al primer lustro de los setenta se empezó a modificar la estructura manufacturera de los cuatro países asiáticos: de procesos productivos simples se pasó a otros técnicamente más complejos para producir bienes manufacturados con mayor contenido tecnológico. Tres circunstancias parecen haber motivado esta transformación.

En primer lugar, aumentaron de modo constante los costos salariales por las presiones en el mercado de trabajo, al acercarse a niveles de pleno empleo. Esto obligó a las empresas a usar tecnologías más avanzadas para mantener la productividad. En segundo lugar, después del éxito inicial de los productos manufacturados con bajo contenido tecnológico, se evidenció cada vez más que para sostener las cuantiosas exportaciones se requería fabricar productos con una mayor elasticidad-precio en los mercados internacionales, los cuales incorporaran tecnología más avanzada que los juguetes, los radios de transistores o los zapatos de hule. En tercer lugar, en los recién conquistados mercados internacionales de manufacturas con bajo contenido tecnológico surgió una fuerte competencia de nuevos productos, lo que exigió orientarse hacia bienes menos competidos.

En Corea del Sur, a partir de fines de los años setenta, se hizo imperativo desarrollar una industria pesada que sustentara la nueva industria exportadora: acero, productos petroquímicos, barcos, maquinaria y equipo pesado, automóviles, etc. En 1968 arrancó la siderúrgica estatal de Posco, en la actualidad una de las plantas de acero con menores costos en el mundo y una capacidad de producción anual de 9.5 millones de toneladas en 1987. En este último año la producción total de productos siderúrgicos alcanzó una cifra récord de 19.5 millones de toneladas, de las cuales se exportaron 6.2 millones con un valor de 2 800 millones de dólares.

A principios de los setenta, al intensificarse el proteccionismo en los países avanzados y preverse una mayor competencia de naciones con costos laborales menores, como China, México y Brasil, se reconoció la necesidad de facilitar la reasignación de recursos y la reestructuración industrial. Por tanto, la atención pasó de los sectores productores de bienes con mayor uso de mano

de obra, que habían perdido competitividad, a aquellos más especializados, de tecnología avanzada e intensivos en capital.

De esta forma, la estrategia de un crecimiento apoyado en la exportación se tradujo en la promoción de exportaciones intensivas en mano de obra. Sin embargo, posteriormente se emprendió una vigorosa promoción de las industrias pesada y de procesos químicos, así como de la naval y la construcción civil como consecuencia del éxito alcanzado durante las primeras etapas.

La producción y exportación de barcos se convirtió en un apoyo importante para la industria de Corea; a principios de los años ochenta sus astilleros estaban entre los principales del mundo. Asimismo, en la década de los setenta se inició el desarrollo de tres sectores que desempeñarían un papel importante en los años posteriores: las industrias electrónica, automovilística y de máquinas-herramienta.

Más recientemente Corea ha asignado la prioridad en la promoción a las industrias pequeña y mediana y las intensivas en tecnología, de maquinaria e insumos industriales. También ha destacado la investigación y el desarrollo tecnológicos. Desde mediados del presente decenio, algunos de los mayores conglomerados industriales coreanos empezaron a fortalecer su presencia en el comercio internacional de productos de punta, tales como televisores de color, microcomputadoras, hornos de microondas, videocaseteras, etc. En 1984 y 1985 el automóvil de la empresa coreana Hyundai fue el más vendido en Canadá; a comienzos de 1986 esta empresa empezó a penetrar exitosamente con vehículos subcompactos en el mercado estadounidense. En el rubro de las máquinas-herramienta, la producción de Corea del Sur creció a una tasa media anual superior a 40% de 1971 a 1981. En el mismo lapso el valor de sus exportaciones totales pasó de 155 millones a 21 000 millones de dólares; en 1986 fue de 34 000 millones.

En Taiwán, la producción de máquinas-herramienta se multiplicó 11 veces de 1970 a 1980 y las exportaciones respectivas aumentaron casi 32 veces. Tres cuartas partes de estas exportaciones consisten en productos técnicamente simples, tales como tornos de banco, máquinas perforadoras de banco, fresadoras verticales y de torreta, y sierras de banda. Sin embargo, a mediados de los años ochenta se inició la producción de maquinaria de control numérico.⁶

Tendencias parecidas se registraron en Hong Kong, donde la producción de bienes de capital creció a una tasa media anual de 26% de 1973 a 1980; en este último año se exportó 33% de dicha producción.

En síntesis, desde mediados de los años setenta se hizo evidente un profundo cambio en la estructura tanto de la producción como de las exportaciones manufactureras al cobrar una creciente importancia las industrias y los productos técnicamente más avanzados (véase el cuadro 1).

En el cuadro 2 se aprecia la participación cada vez mayor de las exportaciones en el producto de los PIR asiáticos, lo que contrasta significativamente con los porcentajes de algunos países latinoamericanos.

6. Alice H. Amsden, "The Division of Labour is Limited by the Rate of Growth of the Market: The Taiwan Machine Tool Industry in the 1970's", en *Cambridge Journal of Economics*, núm. 9, 1985, p. 272.

CUADRO 1

Corea y Taiwán: exportaciones manufactureras, 1975-1981
(Porcentajes)

	Corea		Taiwán	
	1975	1981	1975	1981
Industria liviana	65.3	48.0	68.8	57.9
Industria pesada	34.7	52.0	31.2	42.1
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Bela Balassa, *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, Pergamon Press, Nueva York, 1983, pp. 396-397.

CUADRO 2

PIB de algunos países de Asia y América Latina
(Porcentajes)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985
<i>Asia</i>						
Corea	0.8	5.9	9.5	24.0	28.1	35.1
Singapur	161.7	101.6	81.9	95.4	170.7	130.5
Taiwán	9.6	16.0	26.3	34.5	48.4	51.9
Hong Kong	65.1 ^a	61.5	69.6	64.2	71.6	88.2
<i>América Latina</i>						
Argentina	15.8 ^b	11.1	11.5	5.3	5.2	15.9
Brasil	6.7	5.0	5.6	6.9	8.1	12.5
México	6.2	5.6	4.0	3.4	8.4	12.6

a. 1961.

b. 1963.

Fuente: FMI, *International Financial Statistics*; Council for Economic Planning and Development, *Taiwan Statistical Data Book*, 1985; FMI, *IFS, Supplement on Output Statistics*, 1986, y ONU, *Monthly Bulletin of Statistics*.

El gradual acercamiento a la frontera productiva de las principales manufacturas de los países desarrollados hizo más lenta la penetración de los productores asiáticos en los mercados internacionales. Si bien continúa el ascenso de las exportaciones, es improbable que se repitan los ritmos acelerados de los años sesenta. En el caso de Corea, la actividad exportadora alcanzó su mayor dinamismo de 1962 a 1980, cuando la tasa media anual de crecimiento fluctuó alrededor de 30%. Esta tendencia se debilitó en 1980-1984, ya que si bien las exportaciones siguieron creciendo, lo hicieron a una tasa media anual ponderada de 13.6 por ciento.

A comienzos de los ochenta se inició un debilitamiento relativo del dinamismo exportador de las principales economías asiáticas de industrialización reciente. Los aspectos críticos más notorios fueron los acentuados desequilibrios de la balanza comercial, el fortalecimiento de las presiones inflacionarias, la creciente deuda externa y el menor grado de utilización de la capacidad instalada.

No obstante esos problemas, en el último cuarto de siglo los PIB del Sudeste Asiático han tenido un dinamismo económico sin

CUADRO 3

PIB, exportaciones y PIB per cápita de algunos países de Asia y América Latina
(Porcentajes y dólares)

	Variación promedio anual 1976/1986		PIB per cápita en 1986 (dólares)
	PIB	Exportaciones	
<i>Asia</i>			
Corea	7.2	13.5	2 140
Singapur	6.5	8.3	6 560
Taiwán	8.0	13.2	3 230
Hong Kong	8.6	8.4	6 620
<i>América Latina</i>			
Argentina	0.4	9.0	2 290
Brasil	3.4	12.8	1 730
México	3.7	6.6	1 370

Fuente: "The Asian NICs and US Trade", en *World Financial Markets*, Morgan Guaranty Trust of New York, enero de 1987.

precedente en la economía mundial. En los cuatro países el producto per cápita creció de 1965 a 1983 a tasas medias anuales de 7%, frente a poco menos de 5% en Japón y menos de 2% en Estados Unidos, y muy por encima de las alcanzadas en naciones de América Latina (véase el cuadro 3).

Para una cabal comprensión del alto dinamismo de las exportaciones y el extraordinario crecimiento de los cuatro países del Sudeste Asiático se requiere considerar los factores internos y externos que favorecieron su notable desempeño.

La industrialización como motor de crecimiento económico.

En Occidente, la industrialización del Sudeste Asiático ha estado rodeada por interpretaciones en las que la mitología desempeña un papel importante: o se acentúa su absoluta originalidad histórica, lo cual limita la posibilidad de aprender a aprovechar sus aspectos positivos, o se le considera un estrecho paradigma de *laissez-faire*.

Una escuela de pensamiento señala que los países asiáticos han logrado alcanzar "niveles de precios correctos", es decir, que han mantenido un tipo de cambio real competitivo y han aplicado una acentuada apertura comercial, sin discriminar entre grandes grupos de actividad industrial. Otro enfoque señala que en estas economías el Gobierno ha intervenido activamente en el mercado para promover actividades o empresas específicas.

A continuación se examinan las modalidades de la intervención estatal en la economía a fin de determinar si la realidad confirma la idea del "Estado ausente".

Los indicadores disponibles muestran que el proceso de desarrollo de esos países asiáticos se ha basado no tanto en el *laissez-faire*, sino más bien en la deliberada formulación y eficaz ejecución de políticas gubernamentales bien articuladas. Asimismo, ha habido una activa participación gubernamental en diversos procesos productivos. Al respecto, en el cuadro 4 se muestra la par-

CUADRO 4

Participación de los gastos del Gobierno como porcentaje del PIB de algunos países de Asia y América Latina

	1965	1970	1975	1980	1985
<i>Asia</i>					
Corea	16.7 ^a	17.2	17.2	20.3	19.8
Singapur	20.9	20.1	23.1	24.9	26.7
Taiwán	21.1	23.5	23.0	26.7	24.1
Hong Kong	16.7	11.3 ^b	11.1 ^c	11.6 ^d	—
<i>América Latina</i>					
Argentina	10.0 ^e	17.8	21.3	20.9	30.2
Brasil	10.2	10.2	9.4	9.2	11.4
México	11.1 ^a	10.9	17.0	18.9	23.9

a. 1966. b. 1968. c. 1976. d. 1979. e. 1987.

Fuente: FMI, *International Financial Statistics*; Council Economic Planning and Development, *Taiwan Statistical Data Book*, 1985; Trade Development Council, *Investment Hong Kong*, 1969; Department of Industry, *Hong Kong in the 80's, Industrial Investment*; FMI, *IFS, Supplement on Output Statistics*, 1986.

ticipación de los gastos del Gobierno en el PIB de algunos países de Asia y América Latina.

En promedio hubo mayor participación gubernamental en los países asiáticos; sin embargo, se mantuvo estable y creció sólo cuatro puntos porcentuales en 20 años. En comparación, aunque en los países latinoamericanos las tasas de participación fueron menores al principio, tuvieron un elevado dinamismo y se duplicaron en el período considerado.

Además, en los países asiáticos no se ha permitido que las empresas gubernamentales sean una carga para el erario, lo que ha influido en la proporción del déficit público respecto del PIB en estos países (véase el cuadro 5).

En lo que atañe a la elaboración de políticas y planeación del desarrollo, es ilustrativo el caso coreano. A partir de 1962, con el primer plan quinquenal, se determinaron objetivos estratégicos de largo plazo, instrumentados con una gran variedad de medidas discrecionales de política industrial sectorial.

Si bien en las primeras etapas de la industrialización la atención se centró en el desarrollo de la infraestructura y en las industrias básicas, paulatinamente el Gobierno reorientó la promoción hacia los sectores y actividades que garantizaban una mayor penetración en el comercio internacional y la consolidación de un aparato productivo integrado. En este proceso se pasó del fomento a la industria liviana al apoyo cada vez más decidido a la de bienes de capital.

En la construcción, los astilleros, la siderurgia y la producción de varios insumos industriales básicos, el Gobierno realizó grandes inversiones para dotar al país de una infraestructura moderna, tarea que no podía realizar la iniciativa privada en virtud del elevado monto de los recursos necesarios. Simultáneamente la política macroeconómica se orientó a regular los precios de algunos

CUADRO 5

Déficit y superávit del Gobierno como proporción del PIB de algunos países de Asia y América Latina (Porcentajes)

	1965	1970	1975	1980	1985
<i>Asia</i>					
Corea	-0.57 ^a	-0.77	-1.97	-2.24	1.26
Singapur	-2.71	3.43	2.12	0.41	1.55
Taiwán	0.89	0.91	1.29	1.44	0.46
Hong Kong	-1.29	0.50 ^b	1.52 ^c	1.34 ^d	—
<i>América Latina</i>					
Argentina	-1.67 ^e	-2.22	-10.28	-3.59	-4.80
Brasil	-1.36	-0.36	0.01	0.01	0.97
México ^f	-0.88	-3.78	-10.01	-8.50	-10.54

a. 1966. b. 1968. c. 1976. d. 1979. e. 1967. f. Requerimientos financieros del sector público.

Fuente: FMI, *International Financial Statistics*; Council Economic Planning and Development, *Taiwan Statistical Data Book*, 1985; Trade Development Council, *Investment Hong Kong*, 1969; Department of Industry, *Hong Kong in the 80's, Industrial Investment*; FMI, *IFS, Supplement on Output Statistics*, 1986.

recursos estratégicos, las tasas de interés, las tarifas de transporte y los productos agrícolas de mayor consumo.

Algunas de las medidas económicas del Estado fueron las exenciones de impuestos hasta por un período de cinco años, la política selectiva de gasto público, los diversos incentivos a los exportadores, los planes de depreciación acelerada —hasta por 100% para empresas extranjeras—, y las restricciones cuantitativas a las importaciones que pudieran dificultar el crecimiento inicial de las industrias estratégicas.

Desde principios de los sesenta la planificación económica se convirtió en un amplio sistema de concertación entre el Estado y la iniciativa privada.

Los planes sectoriales se discuten entre funcionarios del Gobierno, empresarios y expertos de diversas disciplinas. Los incentivos que otorga el Gobierno se condicionan al logro de los objetivos acordados, al tiempo que la posición de los dirigentes de las empresas públicas depende del cumplimiento de las metas sectoriales.⁷ El carácter dirigista de la política económica se fortalece por el hecho de que se define en función de una relación privilegiada con las grandes empresas, las que son permanentemente consultadas sobre las políticas oficiales, estableciéndose así un vasto sistema de apoyos y compromisos recíprocos.

La experiencia de Taiwán se asemeja en términos generales a la coreana. A partir de la aprobación del Estatuto para la Promoción de Inversiones, en septiembre de 1960, se activó una amplia política industrial, cuyas medidas principales fueron la exención de impuestos durante cinco años a las nuevas empre-

7. Kwan S. Kim, *Política industrial y desarrollo en Corea del Sur*, Nafin-ONU, México, 1985, p. 95.

sas dedicadas a la elaboración de productos estratégicos, las reducciones fiscales y la eliminación de aranceles a la importación de insumos de las actividades consideradas vitales para el crecimiento.

Además de la similitud del esquema de desarrollo y el sistema de regulación estatal de la economía, Corea y Taiwán tienen una experiencia común en las primeras fases de la industrialización: la reforma agraria. No obstante el carácter burocrático-autoritario de los dos regímenes políticos, las reformas agrarias realizadas a fines de los años cuarenta y comienzos de los cincuenta fueron especialmente profundas y afectaron los intereses latifundistas en favor de la pequeña propiedad. Las obras públicas rurales (electrificación, caminos), los subsidios a los fertilizantes y el otorgamiento de servicios técnicos agrícolas gratuitos así como un desarrollo industrial tendiente a absorber cuotas crecientes de mano de obra agrícola, contribuyeron a homogeneizar el mercado interno al aumentar la productividad agrícola y el nivel de bienestar rural.

La segunda noción que generalmente se asocia al éxito de los PIR del Sudeste Asiático es la apertura económica externa, pragmática y selectiva.

En la mejor tradición japonesa,⁸ la política comercial se ha caracterizado por una alta discrecionalidad. Aunque la estrategia predominante era la promoción de exportaciones, nunca se excluyó el uso de instrumentos comerciales destinados a fortalecer el proteccionismo en algunos períodos y para ciertos productos.

Sobre la experiencia coreana, Kwan S. Kim comenta: "Para asegurar el mercado interno, el Gobierno, además de desempeñar un importante papel como demandante, introdujo un conjunto de barreras proteccionistas una vez iniciado el proceso productivo correspondiente, las cuales incluían cuotas y tarifas y una lista de productos cuya importación estaba prohibida."⁹

El proteccionismo no se adoptó como política indiscriminada de industrialización, sino como un instrumento muy selectivo y transitorio para favorecer el dinamismo inicial de sectores estratégicos. Un rasgo característico de la experiencia coreana es el elevado proteccionismo a los productos agrícolas; en contraste, el de los productos manufacturados tiende a reducirse mediante menores aranceles y la disminución tanto de las restricciones cuantitativas como de la importancia relativa de los productos de importación prohibida.

A comienzos del siglo XIX el libre comercio de granos era el instrumento ricardiano para reducir las rentas agrícolas en Inglaterra y, de paso, disminuir el peso político de los terratenientes. En cambio, en la segunda mitad del siglo XX, con el proteccionismo agrícola en Corea se pretende estimular la producción interna de

alimentos, garantizar la autosuficiencia alimentaria y elevar el nivel de ingresos en un sector cuya productividad no aumenta tan rápido como en el de las manufacturas. De fines de los años sesenta a fines de los setenta, la protección nominal para los productos agrícolas pasó de 17 a 55 por ciento, mientras que en el mismo período la protección nominal en la actividad manufacturera descendió de 12 a 10 por ciento.¹⁰

En Taiwán, la apertura a las importaciones se caracteriza por ser selectiva y gradual. Según Fajnzylber, "entre 1953 y 1976 el porcentaje de los rubros de importación controlada se mantiene prácticamente constante; en 1953, más de 36% pertenecía a esta categoría, y en 1976, 41%. Es decir, durante el período en que se instrumenta la política de industrialización, la protección a la fabricación local está claramente presente".¹¹

Incluso en el caso de las máquinas-herramienta, sector en el cual Taiwán ha registrado avances considerables desde la segunda mitad de los años setenta, las importaciones se permiten con liberalidad; sin embargo, están prohibidas para los distribuidores de maquinaria y tampoco se autorizan las procedentes de algunos países que constituyen una grave amenaza competitiva, como Japón, Corea del Sur y Hong Kong.¹² Al inicio de los años sesenta, la política de promoción de exportaciones condujo a reducir de modo considerable los controles administrativos a la importación; sin embargo, sobre todo desde mediados de los años setenta, se han impuesto requisitos a la importación para impulsar las ramas nacionales de bienes intermedios y de maquinaria y equipo industrial.¹³

En Singapur prácticamente no había restricciones para importar, y se han reducido paulatinamente los de por sí bajos aranceles existentes.

Estas experiencias demuestran que la promoción de exportaciones no se realizó en el marco de una apertura comercial indiscriminada, sino que se procuró sustituir importaciones en las ramas y actividades consideradas vitales en cada etapa de desarrollo. Comparada con la experiencia latinoamericana, la de los países asiáticos destaca por la flexibilidad con que se aplicó una política selectiva de sustitución de importaciones compatible con la promoción de exportaciones.

Lo expuesto permite mostrar dos características en gran medida comunes de los PIR asiáticos. La primera es que los gobiernos instrumentaron proyectos de crecimiento industrial de largo plazo, que se distinguen por la estrecha colaboración entre el Estado y la iniciativa privada, así como por la capacidad de reorientarlos y adaptarlos en función del comercio mundial. La segunda es que, aunque estos países se orientan a una creciente apertura comercial externa, ésta no se realiza en forma completa e indiscriminada, sino que se adapta a los objetivos sectoriales y macroeconómicos específicos.

8. Es sugerente la comparación de las políticas coreana y taiwanesa, a comienzos de los años sesenta, con la política japonesa de fines de los cuarenta. En el caso japonés, a partir de 1948, mientras se introducían esquemas de control de precios, selectividad del crédito, etc., se fortalecía el control de cambios y, para controlar las importaciones, se establecían tipos de cambio distintos para importaciones y exportaciones. Véase Japan External Trade Organization (JETRO), *Japan's Postwar Industrial Policy*, Tokio, enero de 1985, pp. 10-11.

9. Kwan S. Kim. *op. cit.*, p. 56.

10. El nivel de protección nominal para alimentos procesados pasa de 3 a 40 por ciento; el de maquinaria, de 30 a 18 por ciento, y el de equipo de transporte, de 55 a 31 por ciento. Véase Fernando Fajnzylber, "Reflexiones sobre industrialización exportadora del Sudeste Asiático", en *Revista de la CEPAL*, núm. 15, diciembre de 1981, p. 125.

11. F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 126.

12. A.H. Amsden, *op. cit.*, p. 282.

13. Bela Balassa, *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, Pergamon Press, Nueva York, 1983, p. 402.

Además de estas dos características y de la capacidad para ubicarse dinámicamente en segmentos tecnológicos intermedios del comercio internacional, el desarrollo de los cuatro países del Sudeste Asiático se debió también a otros factores internos que es oportuno señalar.

En primer lugar, el costo y las condiciones de trabajo. En la siderurgia coreana se trabajan 2 640 horas anuales, lo que significa, suponiendo 50 semanas de trabajo al año, 53 horas de trabajo semanales, 30% más que la jornada inferior a las 40 horas semanales en las industrias siderúrgicas japonesa y estadounidense. Además, el salario medio por hora coreano es de 3 dólares, contra 12 en Japón y más de 20 en Estados Unidos.¹⁴

En Taiwán la situación es parecida: 50% de los trabajadores manufactureros labora de 40 a 49 horas por semana, mientras el resto trabaja 50 horas o más.¹⁵

En los cuatro países en cuestión el trabajo femenino es esencial en algunas ramas, tales como la electrónica, el calzado, la ropa, los juguetes, etc. En estas actividades, en 1982 el salario más las prestaciones para el trabajo femenino no calificado oscilaba entre 80 centavos y dos dólares la hora, correspondiendo el menor salario a Taiwán y el mayor a Corea del Sur.

No obstante, a partir de mediados de los años sesenta, en los cuatro países, especialmente en Corea del Sur, los salarios medios muestran una clara tendencia al alza. En Corea y Taiwán, de 1974 a 1979 el aumento del salario real fue de 100 y 69 por ciento, respectivamente.¹⁶ Sin embargo, a partir de 1980 la tasa de crecimiento del salario real tiende a reducirse, presumiblemente como consecuencia de una política salarial más estricta después del segundo choque petrolero de 1979.

Por otro lado, las estructuras burocrático-autoritarias de los países en estudio, excepto en Hong Kong, han impedido la formación de centrales sindicales. Sólo existen sindicatos de empresa que operan en medio de graves restricciones legales.

Además, el estímulo a la investigación científica en los países asiáticos se convirtió en una preocupación permanente de los gobiernos desde los años setenta, es decir, a partir de que el crecimiento de las exportaciones manufactureras con bajo contenido tecnológico impuso la necesidad de lograr nuevos avances en la productividad, una mayor eficiencia productiva y más capacidad innovadora en los productos finales. Las inversiones en investigación científica en Corea representaron en 1982 cerca de 1% del PNB; se esperaba que a fines del quinto plan quinquenal en 1986 el porcentaje llegaría a 2, similar al de Japón, Suecia y Holanda. En Taiwán, a comienzos de los años ochenta, operaban más de 600 centros de investigación tecnológica estrechamente vinculados con las empresas, el Gobierno y las universidades.

En el caso coreano ha sido significativa la alta concentración de la actividad manufacturera, que muchas veces se ha justificado con economías de escala reales o imaginarias, lo que ha facilitado presumiblemente la consolidación de las relaciones entre el

Gobierno y la iniciativa privada. Ello ha favorecido, además, la relación clara entre concesiones gubernamentales y el esclarecimiento de los objetivos de las empresas. Las ventas de las cuatro mayores empresas coreanas en 1984 representaron 45% del PNB en aquel año, una de las más elevadas concentraciones en el mundo.

Además de los aspectos estrictamente económicos cabe mencionar que en Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong está vigente una herencia cultural tradicionalista. En las sociedades poco diversificadas étnica y culturalmente, la fuerza de cohesión ha sido una serie de valores tradicionales de raíz confuciana: el respeto a las jerarquías y a las autoridades, un fuerte espíritu nacionalista, y una profunda convicción de que el Estado debe ser el coordinador supremo de las iniciativas sociales. Adicionalmente, es importante destacar que el éxito de Corea del Sur es producto, en gran medida, de factores no económicos: principalmente la necesidad de una fuerte defensa militar para asegurar su soberanía nacional. A esto se añade que Corea del Sur, Taiwán y Singapur han vivido varias décadas bajo regímenes autoritarios, decididos a impulsar procesos de industrialización acelerada. Lo anterior es característico de los cuatro países y explica parcialmente su crecimiento.

Entorno económico internacional

En el curso de los últimos decenios, diversas condiciones externas favorecieron el esfuerzo industrializador de los países asiáticos. La industrialización sustentada en las exportaciones no habría tenido éxito sin los siguientes cuatro factores principales:

En primer lugar, las modificaciones en la división internacional del trabajo, propiciadas por el traslado de líneas de producción a países con escaso desarrollo donde podrían operar con más eficiencia que en los países adelantados.

En segundo lugar, el inicio de las estrategias exportadoras coincidió con un período de rápida expansión del comercio internacional y con el aumento del precio de los productos manufacturados de exportación. En tercer lugar, el variado apoyo que estos países recibieron por su papel geopolítico en el enfrentamiento Este-Oeste. En cuarto lugar, el liderazgo y el efecto dinamizador que ejerció Japón sobre sus antiguas colonias. A continuación se tratará cada uno de estos aspectos.

Debido al crecimiento de los costos del trabajo en los países centrales y la aprobación de legislaciones laborales más favorables a los trabajadores, a partir de la segunda mitad de los años sesenta se difundieron prácticas de subcontratación internacional y de inversión extranjera directa en las áreas con bajos salarios y mayor estabilidad política. Cabe señalar el caso de la Toyota, que sólo produce 30% de sus partes en Japón y el resto proviene fundamentalmente de la subcontratación internacional.

La inversión extranjera directa ha sido ampliamente promovida mediante el establecimiento de zonas de libre comercio y mecanismos de coinversión con empresarios nacionales para promover proyectos de desarrollo en actividades de alta tecnología; proyectos intensivos en mano de obra; establecimiento de la industria maquiladora de exportación; proyectos dependientes de recursos y materias primas y, finalmente, proyectos orientados al mercado interno.

14. K.S. Kim, *op. cit.*, p. 32.

15. A.H. Amsden, *op. cit.*, p. 281.

16. Bela Balassa, *op. cit.*, p. 259.

Es importante destacar que en Corea, desde su temprano desarrollo en los sesenta, se consideró a la industria maquiladora de exportación como un medio de transición tecnológica, de maduración industrial y de calificación de la mano de obra. Además, siempre hubo una estrategia clara para aumentar el grado de integración nacional de los productos maquilados en la que se precisaban compromisos específicos de incorporación de componentes nacionales. En la actualidad hay una alta vinculación entre las industrias productoras de bienes intermedios, de capital y de componentes electrónicos. Del total de insumos utilizados por las industrias maquiladoras 50% es de origen coreano.

La industrialización exportadora de Hong Kong se inició fundamentalmente a fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, sobre la base de la subcontratación internacional en el sector de las prendas de vestir. "Se crearon las condiciones que permitieran que los productos elaborados en la periferia pudieran penetrar hasta el corazón del sistema capitalista gracias a Sears Roebuck, J.C. Penny, Montgomery Ward, y otras importantes cadenas comerciales estadounidenses. En la medida en que esta relación se hizo más rentable, la actividad manufacturera de Hong Kong se volvió más complicada y los pedidos externos se hicieron más grandes mientras comenzaban a requerirse diseños más complejos."¹⁷ En la medida en que los salarios y otros costos comenzaron a crecer en Hong Kong, se estimuló a las empresas locales para que pasaran a niveles de mayor complejidad tecnológica, tanto en los procesos como en los productos.

Si bien la estrecha relación entre la industrialización del Sudeste Asiático y las empresas transnacionales no ha impedido el crecimiento de "núcleos endógenos" de industrialización en el área,¹⁸ quedan de todos modos algunas dudas acerca del carácter endógeno de su crecimiento. "Hong Kong se ofrece a sí mismo como un taller disponible para producir bienes a bajo costo y eficientemente, bajo las especificaciones de los contratistas norteamericanos."¹⁹ Aunque los autores de la frase anterior consideran el camino mencionado como el mejor para Hong Kong, parece dudoso que pueda ser viable o incluso deseable para países que pretendan establecer bases consistentes y propias de industrialización.

La segunda circunstancia, mencionada al principio de este apartado como una variable externa favorable, es el dinamismo del comercio internacional cuando comenzaba el proceso de industrialización exportadora de los PIR asiáticos.

De 1960 a mediados de los años setenta, el comercio internacional creció a tasas anuales de alrededor de 10%. En este ambiente, las exportaciones manufactureras asiáticas encontraron condiciones adecuadas para su expansión. Sin embargo, desde mediados de los años setenta el dinamismo del comercio internacional²⁰ ha decrecido considerablemente, registrando

17. John S. Henley y Mee-Kaw Nyaw, "A Reappraisal of the Capital Goods Sector in Hong Kong: The Case for Free Trade", en *World Development*, vol. 13, núm. 6, 1985, p. 743.

18. Esta relación debe asociarse probablemente a dos circunstancias decisivas: la moderada disparidad en la distribución del ingreso, que ha permitido cierto crecimiento del mercado interno, y las políticas estatales explícitas y consistentemente orientadas a la industrialización.

19. J.S. Henley y Mee-Kaw Nyaw, *op. cit.*, p. 744.

20. FMI, *World Economic Outlook*, abril de 1985, p. 225.

CUADRO 6

Exportaciones de mercancías de algunos países asiáticos (Tasas anuales de crecimiento)

	1976	1977	1978	1979	1980
Corea	39.5	18.0	14.4	-3.6	11.5
Taiwán	50.3	7.7	28.3	8.9	10.6
Singapur	19.4	13.7	10.7	21.7	16.2
Exportaciones mundiales	13.0	5.0	5.0	5.0	4.5

Fuente: FMI, *International Financial Statistics*, 1982; Republic of China, *Statistical Yearbook of the Republic of China*, 1982.

tasas anuales de crecimiento de alrededor de 3.5% de 1977 a 1984. Aun así, en este período las exportaciones de los PIR asiáticos mantuvieron un crecimiento considerable, como se muestra en el cuadro 6.

Incluso en el lapso de 1980 a 1984, cuando las exportaciones mundiales se redujeron de 1.88 a 1.77 billones de dólares, las exportaciones coreanas pasaron de 17 500 a 29 200 millones, mientras que las provenientes de Singapur crecieron de 19 400 a 24 100 millones de dólares.²¹

Varios elementos explican ese sostenido éxito exportador. En primer lugar, cuando se dio el primer choque petrolero, en 1973, los países en cuestión ya contaban con estructuras productivas nacionales relativamente sólidas y habían ampliado su red de comercialización internacional. En segundo término, se realizaron esfuerzos para incorporar tecnologías más avanzadas y establecer relaciones privilegiadas con las empresas transnacionales que operan en áreas cercanas a la frontera tecnológica. En tercer lugar, sobre todo en el caso de Corea del Sur, se pudo aprovechar la nueva demanda de bienes de capital proveniente de los países del Medio Oriente que se beneficiaron de los choques petroleros de 1973 y 1979.

Además, cuando a partir de la segunda mitad de los años setenta varias empresas de los países centrales empezaron a reequiparse, las del Sudeste Asiático estaban en las mejores condiciones para proporcionar máquinas-herramienta y bienes de capital a precios internacionalmente competitivos.

De 1973 a 1979 las exportaciones de bienes de capital (CUCI: 7-732) provenientes de los PIR del Extremo Oriente elevaron su participación en el total mundial de 4.0 a 5.3 por ciento, mientras que en el mismo período la participación conjunta de Brasil y México se redujo de 3.7 a 3.4 por ciento.

Otro factor externo que debe considerarse son las diversas formas en que Estados Unidos apoyó a estos países desde la posguerra, por su localización en zonas geopolíticas estratégicas.

Con relación al cuarto elemento, es importante destacar la influencia fundamental de Japón sobre Corea, en una relación centro-periferia. Corea fue colonia japonesa hasta 1945. En una primera etapa Japón explotaba los recursos naturales de Corea

21. Banco de México, *Boletín de Economía Internacional*, núm. 4, México, octubre-diciembre de 1985, p. 78.

y le vendía manufacturas; más tarde intentó convertir a Corea en una base logística de su propio desarrollo industrial, lo que implicó el establecimiento de algunas industrias ligeras y pesadas en la península.

La mayor parte de las plantas de las industrias pesada y eléctrica que surgieron durante el período colonial, así como la explotación de los principales recursos minerales, se localizaron al norte de Corea, en tanto que en el sur se concentró la agricultura y la manufactura de algunos bienes de consumo. La independencia de Japón en 1945 y la guerra de Corea (1950-1953), significó para Corea del Sur un arduo trabajo de reconstrucción.

Durante los años cincuenta el ingreso per cápita era de unos 500 dólares y más de dos tercios de la población laboraba en el sector primario, con todas las características de un país subdesarrollado. Sin embargo, la estrategia orientada al exterior logró un crecimiento económico espectacular, cuyas variables principales ya se expusieron. Actualmente Corea sigue manteniendo una alta dependencia de Japón, ya que 50% de sus importaciones de bienes intermedios y de capital provienen de ese país, con el cual ha registrado tradicionalmente un déficit comercial que compensa el superávit con Estados Unidos.

Algunas enseñanzas de la experiencia asiática

En los procesos industrializadores de los cuatro países sudasiáticos destaca, en primer lugar, el papel desempeñado por el Estado. En estos países éste ha realizado una resuelta tarea de estímulo y orientación de la economía. Lejos de disminuir su participación en el desarrollo, el Estado se convierte en el agente líder que lleva a cabo los proyectos de largo plazo para cubrir las necesidades de infraestructura y las actividades consideradas estratégicas, mientras se fortalece la red de conexiones y compromisos recíprocos entre el Gobierno y las empresas. Esto conduce al segundo aspecto: las ventajas comparativas.

En países escasamente integrados y sujetos a factores externos poco controlables, el mercado tiende a operar según objetivos de corto plazo. En esa situación, las ventajas comparativas estáticas tienden a reproducir las estructuras sociales rígidas y no pueden romper las modalidades de la subordinación externa. En el Sudeste Asiático la política económica se orientó a introducir estímulos para modificar los mecanismos automáticos del mercado, y crear en el futuro ventajas comparativas dinámicas.

Vale la pena preguntarse si el modelo económico asiático es exportable. Sin duda, la respuesta es negativa. Ningún modelo de desarrollo lo es. Cada país es un universo de tradiciones, relaciones sociales específicas, valores culturales, aspiraciones colectivas y estructuras económicas que requieren siempre respuestas originales, capaces de activar los factores dinámicos propios. El reto radica en estimular los componentes dinámicos que operan en la base de cada comunidad. Sin embargo, las experiencias ajenas sirven de referencia para reflexiones y proyectos propios.

En consecuencia, intentaremos demostrar que la industrialización de los países sudasiáticos se dio en condiciones nacionales muy especiales y situaciones internacionales irrepetibles. Sin embargo, hay algunas enseñanzas positivas que deberían ser objeto de reflexión.

La primera consideración es que las condiciones del comercio internacional de los años recientes son muy distintas de las que prevalecieron en los años cincuenta y la primera mitad de los setenta. Las exportaciones del Sudeste Asiático tuvieron éxitos iniciales considerables en un mundo de gran dinamismo comercial. En tal situación, y aprovechando circunstancias internas especiales, fue posible consolidar las estructuras productivas orientadas al exterior, mientras se construía una red de canales de comercialización cada vez más amplia. En los años sesenta, por cada unidad que aumentaba el PIB de los países desarrollados de economía de mercado, sus importaciones aumentaban en 1.75 unidades. De 1970 a 1984 la elasticidad bajó hasta un valor medio de 1.1.²²

Por otro lado está el problema del creciente proteccionismo. En los tres decenios posteriores a la segunda guerra mundial, en el marco del GATT los aranceles se convirtieron en el instrumento regulador de la competencia internacional. Las restricciones cuantitativas tendían a perder importancia de modo progresivo, limitándose a situaciones específicas y definidas con precisión. Sin embargo, a partir de los años setenta comenzaron a proliferar de manera creciente las barreras no arancelarias. Algunas de ellas se orientan a la limitación de las cantidades importadas y otras a regular los precios de las importaciones. Entre las más importantes se pueden mencionar las prohibiciones absolutas para importar ciertos productos, las cuotas a la importación, los derechos *antidumping* y compensatorios, los precios mínimos y las "restricciones voluntarias", entre otras.

El creciente proteccionismo, además de los procedimientos legales contra supuestas prácticas desleales de comercio, ha creado un clima de incertidumbre que convierte al comercio internacional en una actividad especialmente riesgosa.

En consecuencia, los modelos de desarrollo orientados prioritariamente a las exportaciones tienen grandes riesgos y limitaciones. Recientemente se han expuesto nuevos argumentos contra las exportaciones de manufacturas; uno de ellos se conoce como la "falacia de la generalización". En un estudio realizado en 1982, William Cline²³ sostiene, refiriéndose a 1976, que si el modelo exportador adoptado por Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur, se hubiera extendido a los países en desarrollo, las exportaciones manufactureras de estos últimos a las siete principales naciones industrializadas hubieran alcanzado niveles siete veces superiores a lo observado. Cline considera que una penetración de exportaciones manufactureras en los países desarrollados superior a 15% del consumo aparente en cada sector específico habría causado una reacción proteccionista drástica de los importadores.

Con el "modelo asiático" extendido, y considerando los 80 sectores de la CUCI, la posible participación de las exportaciones provenientes de los países en desarrollo excedería 15% del consumo aparente en 43 sectores en Estados Unidos; 41 en la RFA; 43 en el Reino Unido, y 33 en Japón.

Ante una penetración tan extensa, sería lógico esperar que las

22. VI UNCTAD, "El proteccionismo, las relaciones comerciales y el ajuste estructural", Tema 10, Belgrado, junio de 1983, p. 5; FMI, *World Economic Outlook*, 1985.

23. William Cline, "Can The East Asian Model of Development Be Generalized?", en *World Development*, vol. IV, núm. 2, 1982.

reacciones proteccionistas fueran de gran intensidad. Concluye Cline: "Es sumamente engañoso pretender la esquematización del modelo asiático de desarrollo, ya que la generalización de la estrategia exportadora provocaría reacciones proteccionistas que desearían su viabilidad."²⁴

Otros factores reducen la posibilidad de usar modelos de crecimiento industrial basados en una rápida expansión de las exportaciones manufactureras. Por ejemplo, el efecto del desarrollo científico-tecnológico en la actividad manufacturera, particularmente de la mayor automatización. Cabe indicar que las innovaciones recientes y las que razonablemente se pueden esperar en los próximos años, sobre todo en la microelectrónica, pueden afectar las perspectivas exportadoras de los PIR. La creciente automatización y la difusión de procedimientos de manufactura flexible, controlados electrónicamente, tienden a reducir el peso relativo del factor trabajo en la estructura de los costos.

De esta forma, las ventajas asociadas con los menores costos de la mano de obra y de los recursos naturales en los países de la periferia tienden a ser cada vez más bajas, lo que permite prever una posible disminución de las inversiones extranjeras directas en estos países, así como una menor competitividad de los productos manufacturados provenientes de ellos. Por otro lado, los avances previsible en la biotecnología podrían afectar significativamente varios productos tradicionales de exportación de los países en desarrollo.²⁵

Es relevante señalar que independientemente de las condiciones externas que favorecieron el gran dinamismo exportador de los PIR asiáticos, la orientación exportadora parecía ser la única viable para países con dos características negativas de gran peso. En primer lugar, la carencia de recursos naturales y materias primas, cuya importación requería necesariamente una orientación externa compensatoria de la actividad manufacturera. En segundo lugar, la reducida demanda interna en Hong Kong y Singapur, que obligaba a especializarse más en determinadas actividades manufactureras y aprovechar la demanda externa, a fin de justificar una escala eficiente de producción.

Sin embargo, esto último ha sido cuestionado para el caso de Corea y Taiwán. Estudios recientes han mostrado que en la actualidad las economías de escala no son una limitante significativa para seleccionar los productos que se pueden sustituir. Corea del Sur tiene un mercado interno relativamente grande y potencialmente creciente, por su alto nivel de ingreso per cápita y lo suficientemente amplio para permitir un cambio en la composición de la demanda interna final y para influir en la producción de una amplia variedad de productos que en la actualidad se importan de Japón.

Por último, respecto de las enseñanzas que pueden derivarse de las experiencias de los PIR asiáticos, podemos señalar ocho aspectos, independientes tanto de la especificidad histórica de estos países como de las condiciones del entorno internacional que hicieron posible su éxito:

24. W. Cline, *op. cit.*, p. 89.

25. Véanse las interesantes observaciones de Gert Junne, en "Nuevas tecnologías: una amenaza para las exportaciones de los países en desarrollo", en STPS-PNUD/OIT, *Revolución tecnológica y empleo*, México, 1986, tomo I, pp. 41-64; Peter F. Drucker, "The Changed World Economy", en *Foreign Affairs*, 1986, pp. 768-791.

1) Capacidad del Estado para coordinar los diferentes agentes productivos en el esfuerzo de industrialización. Esta capacidad no ignora las señales provenientes del mercado pero tampoco postula una adecuación pasiva a sus dictados.

2) En las fases iniciales de sus procesos de industrialización, la distribución del ingreso era mucho más igualitaria de la que hay en México y en la mayoría de los países latinoamericanos. Una distribución relativamente más homogénea permitió mantener al mercado interno en expansión e hizo posible disponer de una fuerza de trabajo con un nivel de capacitación superior al de otros países en desarrollo.

3) El deseo de aumentar la productividad condujo a prestar mucha atención a la investigación científica y a la innovación en la ingeniería aplicada a la industria. La modernidad de esas sociedades se mide más por el avance de sus técnicas y formas de organización para la producción, que por los bienes que consumen.

4) La industrialización se realizó mediante procesos productivos que consideraban la escasez relativa de los recursos disponibles en cada etapa. Los procesos industriales con altos requerimientos de trabajo permitieron homogeneizar el mercado interno por medio de una demanda dinámica de trabajo, capaz de eliminar los residuos de desempleo y subempleo estructurales.

5) Al inicio de los ochenta, los países asiáticos, y en particular Corea, realizaron un esfuerzo considerable para eliminar la inflación crónica por medio de ajustes en las políticas fiscal y monetaria. El control de la inflación a partir de 1982 eliminó el régimen de tasas de interés reales negativas, lo que ocasionó un aumento significativo del ahorro interno²⁶ a 26% del PNB en 1983.

6) Las políticas de liberación comercial²⁷ (que consideran 95.4% de las importaciones del sector manufacturero y un arancel promedio de 16.9% en 1988) han tenido un gran éxito, contra lo que muchos expertos preveían. Esto ha sido producto en gran medida de factores externos y de la relación centro-periferia ejercida por Japón.

7) La liberación está limitada en varios aspectos: el mercado interno sigue sujeto a controles y ha habido poca liberación de los movimientos en la cuenta de capital de la balanza de pagos.

8) En los países asiáticos, la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones nunca fueron excluyentes. Los efectos de las políticas de apertura sólo son evidentes en el mediano o largo plazos, por lo que no deben esperarse resultados espectaculares inmediatos. Finalmente, la transición de una política de sustitución de importaciones a otra de promoción de exportaciones implica diversos costos sociales y económicos que deben considerarse. □

26. Rudiger Dornbusch y Yung Chul Park, "The External Balance of Korea", trabajo presentado en el Seminario sobre la Experiencia Coreana en Comercio y Desarrollo Industrial: su Relevancia para América Latina, celebrado en Seúl en noviembre y diciembre de 1986.

27. Hong Wontack, "Import Restrictions and Import Liberalization in Export Oriented Developing Economies: In Light of the Korean Experiences", manuscrito inédito, 1986; *The Liberalization Process in Economic Development*, L.B. Kransy y K. Kim (eds.), University of California Press, Berkeley, 1987.

Sección nacional

ASUNTOS GENERALES

Combatir la inflación: una constante de la política económica

Las presiones inflacionarias que acompañaron el crecimiento económico de los setenta constituyen el principal antecedente de la crisis de precios de 1982. El origen de tales presiones fue objeto de interpretaciones diversas que, de alguna forma,

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., sino en los casos en que así se manifieste.

revivieron la polémica monetarista-estructuralista acerca de los procesos inflacionarios en América Latina. El punto medular del debate consistía en demostrar si la inflación es producto del comportamiento de la demanda agregada o de factores estructurales y de costos.

Distintas tendencias dentro de uno u otro enfoque privilegiaron la influencia de ciertas variables para explicar el crecimiento de los precios.¹ Con base en la evidencia empírica, cada corriente intentó probar la validez de su diagnóstico, estudiando por separado el papel de la oferta

1. Véanse Guillermo Ortiz y Leopoldo Solís, *Crecimiento e inflación: alternativas cambiantes para México*, Serie documentos de investigación, núm. 19, Banco de México, febrero de 1980, pp. 10 ss.; Alain Ize, *Un análisis de la inflación en México*, Serie de documentos de investigación, núm. 15, Banco de México, octubre de 1979, pp. 1-4.

monetaria, del empleo, de la capacidad instalada, de la inflación externa, del mecanismo de formación y transmisión de precios e incluso el de la balanza de pagos. Algunos autores, en cambio, intentaron brindar una versión integral del fenómeno.²

El mérito de este último enfoque fue rechazar las ideas de que la inflación se presenta como un fenómeno económicamente puro, o de que está determinado de manera unilateral por una sola variable. El incremento de precios de los setenta, se arguye, fue producto tanto de presiones de la demanda como de la inflación externa y del desequilibrio monetario interno. Empero, algunos factores de costos, como las alzas en los salarios, no estuvieron presentes como causa original en ese diagnóstico.³

2. *Ibid.*

3. Véanse Alain Ize, *op. cit.*, pp. 27-28, y G. Ortiz y L. Solís, *op. cit.*, pp. 13-14.

Al irrumpir la crisis de 1982 la interpretación oficial del proceso inflacionario⁴ retomó parte del enfoque integral y expuso que si bien la causa principal era la expansión de la demanda, era preciso considerar otros factores, como las expectativas y la poca capacidad de respuesta de la oferta. Este enfoque prácticamente significó el rechazo del mecanismo ortodoxo de política, que al manipular indiscriminadamente la demanda suele inhibir la capacidad de crecimiento. Era necesario, por tanto, corregir de manera simultánea los desequilibrios estructurales de la economía.

Con el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) se intentó superar la primera crisis de inflación con recesión que se presentó en México y emprender los cambios estructurales que requería la recuperación económica. Durante la vigencia del PIRE (fines de 1982-mediados de 1986) la inflación se redujo de 98.8 a 77 por ciento. El Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) tuvo como propósito reiniciar el crecimiento en un marco de estabilidad financiera e inflación a la baja. En el período en que operó esa estrategia (mediados de 1986-finales de 1987) el incremento de precios llegó a 159.2%. En la actualidad, el Pacto de Solidaridad Económica encara las distorsiones económicas agravadas por la crisis bursátil de octubre pasado. La prioridad es situar la tasa de inflación en 70 u 80 por ciento al finalizar el año. A lo largo de las tres fases señaladas el diagnóstico de la inflación ha permanecido casi invariable. En consecuencia, aunque se han utilizado instrumentos similares durante todo el período, su aplicación se ha adecuado a la cambiante evolución económica.

La reordenación inmediata

El programa de ajuste puesto en marcha en 1983 preveía abatir la inflación y retomar la senda del crecimiento económico sano y sostenido. Se decía que el excesivo crecimiento de los precios ocasionaba un impacto regresivo sobre la distribución del ingreso, una ineficiente asignación de recursos, el deterioro del sistema financiero y el desaliento de la inversión. La gravedad de la crisis condujo en un principio a la aplicación de un plan urgente con efectos de corto plazo; ello implicaba, por ejemplo, el rechazo de medidas como la indización,

porque significaría perpetuar el crecimiento de los precios.⁵ Más tarde, una vez que el programa de ajuste hubiera evitado el colapso económico y el riesgo de la hiperinflación, la aplicación de mecanismos gradualistas se consideraría en la estrategia.

Según el enfoque adoptado, hasta 1982 el crecimiento de los precios se había reprimido mediante subsidios al tipo de cambio, al consumo y a la producción. Por tanto, al eliminarse esos mecanismos de contención, el programa de ajuste daría lugar a una inflación mayor, en tanto se corrigieran las distorsiones que coyunturalmente impulsaron el crecimiento de los precios (en particular la excesiva demanda agregada). El cambio estructural debía garantizar la desaparición de las causas de fondo, especialmente la rigidez de la oferta.

El diagnóstico que inspiró la estrategia contenida en el PIRE fue, en términos generales, el siguiente:

La inflación es producto del elevado déficit del sector público, el cual, al afectar la demanda agregada en un ambiente de inflexibilidad de la oferta, provoca un crecimiento de precios capaz incluso de retroalimentarse.⁶ Por tanto, las medidas correctivas debían orientarse en tres direcciones: a) adecuar la expansión de la demanda a la capacidad de respuesta del aparato productivo, lo cual se lograría reduciendo el déficit público; b) inducir una mayor capacidad de respuesta por el lado de la oferta por medio de la supresión de estrangulamientos e ineficiencias en el aparato productivo, y c) erradicar los elementos de inercia y de costos que hacían más virulenta la inflación; para ello sería preciso coordinar las políticas de tipo de cambio,

5. Véanse Banco de México, *Informe anual 1983*, México, 1984, p. 24; Miguel de la Madrid, "Criterios generales de política económica para 1983", en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 12, México, diciembre de 1982, p. 1289 (en adelante *Criterios*, 1983), y *PND*, p. 120.

6. Véanse Banco de México, *op. cit.*, pp. 18 y 39-41; Banco de México, *Informe anual 1986*, México, 1987, p. 92; *Criterios*, 1983, p. 1295; "Criterios generales de política económica para 1987: consideraciones técnicas complementarias", en *El Mercado de Valores*, año XLVII, núm. 1, México, enero de 1987, pp. 10-14 (en adelante *Criterios*, 1987; Miguel de la Madrid, *Segundo Informe de gobierno 1984*, México, 1984, pp. 25-26; *Quinto informe de gobierno 1987*, México, 1987, p. 49; "Pacto de Solidaridad Económica", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 12, diciembre de 1987, p. 1080.

las tasas de interés y los precios relativos e inducir expectativas favorables.

Ese diagnóstico ha permanecido prácticamente inalterado,⁷ si bien la atención ha recaído en uno u otro aspecto, conforme a la evolución del entorno económico general. Así, desde 1983 abatir la inflación ha sido sinónimo de reducir el déficit público, considerado la causa principal.

El ajuste recurrente de los precios

Las medidas iniciales del PIRE dieron prioridad al incremento de los ingresos mediante la revisión de los precios y tarifas del sector público. La importancia de esta medida trasciende el mero fortalecimiento de los recursos públicos. El problema de fondo consiste en que al rezagarse el precio de algunos bienes en relación con la evolución del índice general, la distorsión en la estructura de precios relativos ocasiona ineficiencias en la asignación de recursos, acentúa los desequilibrios intersectoriales y, sobre todo, se convierte en motor de la inercia inflacionaria, que de ser consecuencia del incremento desordenado de los precios, se convierte en causa del mismo.⁸ Al retroalimentarse mutuamente, y dada la inflexibilidad de los precios nominales a la baja, cualquier ajuste en la estructura de precios relativos ocasiona un alza inmediata de la inflación. Ésta no cederá si la corrección del desalineamiento, además de ser incompleta, es incapaz de garantizar que la formación del sistema de precios no retomará su carácter anárquico y desordenado.

El problema es muy complejo, pues involucra tres variables difíciles de precisar. En primer lugar es necesario conocer cuál es la estructura de precios relativos de equilibrio.⁹ De ahí podrá ubicarse la posi-

7. La inflación no se ha vuelto explosiva "debido precisamente a que ante la aparición de condiciones sumamente desfavorables, se ha perseverado y profundizado en la estrategia". Presidencia de la República, *Criterios generales de política económica para la iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, correspondientes a 1988*, México, 1987, p. 9 (en adelante *Criterios*, 1988).

8. Véase José Luis Alberro, "La dinámica de los precios relativos en un ambiente inflacionario", en *Estudios Económicos*, El Colegio de México, número extraordinario, México, octubre de 1987, p. 281.

9. "En la medida en que, en el futuro, el adelanto de ciertos precios respecto del nivel pro-

4. Véase Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México, mayo de 1983, pp. 119-122 (en adelante *PND*).

ción de la economía respecto del objetivo deseado y en consecuencia formular la magnitud del ajuste. Si ese orden de equilibrio existe habrá que precisar qué o quién podrá determinarlo. En segundo lugar, suponiendo que se conoce dicha estructura de precios, se requerirá definir el mecanismo que conducirá a la economía hasta esa situación. En un contexto de alta inflación, todo productor individual precisa conocer la trayectoria que deberá seguir el precio de su bien específico, así como la de todos los demás precios para arribar al objetivo. El problema es que "en ausencia de un subastador walrasiano, no hay ningún algoritmo que permita calcular la magnitud de los cambios en los precios nominales"¹⁰ de los bienes que a la vez asegure menor inflación y un nivel mínimo en la tasa de ganancia. En tercer lugar, suponiendo que se ha conseguido ya el equilibrio, será necesario garantizar que éste no se volverá a perder, sobre todo en una economía en proceso de ajuste.

En el mundo de la competencia perfecta el mercado podría enfrentarse con éxito a esos problemas. En nuestra economía real no se tiene la certeza de que exista una solución, sobre todo si procesos administrativos de fijación ineficientes y mecanismos de mercado distorsionados afectan el sistema de formación de precios.¹¹

La corrección de precios que produjo el PIRE contribuyó a abatir la inflación durante 1983 y buena parte de 1984; al final de este año, empero, la tendencia se revirtió y en adelante no fue posible detener su crecimiento. Ese proceso obedeció a la influencia conjunta de varios fenómenos. Uno de ellos fue que la dispersión de precios relativos reapareció en el segundo semestre de 1984, lo cual obligó a realizar nuevos ajustes en julio y septiembre. Tal situación se presentaría repetidamente en el futuro, contribuyendo una y otra vez al incremento del Índice General de Precios. La recurrencia se explica si se considera que la tasa de inflación prevista siempre fue rebasada en los hechos, por lo que el realineamiento de los precios tuvo que abarcar mayores rezagos acumulados. Si a esto añá-

GRÁFICA 1

Varianza ponderada de los precios relativos
(Enero de 1980-marzo de 1986)



Fuente: José Luis Alberro. "La dinámica de los precios relativos en un ambiente inflacionario", en *Estudios Económicos*, El Colegio de México, número extraordinario, octubre de 1987, p. 275.

$$\text{Según } \frac{\sum_j \beta_j P_{j,t}^2}{(\sum_j \beta_j P_{j,t})^2} - 1$$

donde β_j = ponderador del bien j en el INPC ($\sum \beta_j = 1$).
 $P_{j,t}$ = precio del bien j en el momento t .

dimos que su ajuste fue desde un principio parcial¹² (debido al atraso de varios años en que se mantuvieron artificialmente bajos), resulta claro que la distorsión en la estructura de precios relativos nunca se enmendó plenamente (véase la gráfica 1), y la prueba es, precisamente, el carácter recurrente de las medidas orientadas a restaurar el equilibrio. Sin embargo, la aplicación de una política flexible de precios y tarifas no ha sido suficiente para inducir una corrección duradera. A fines de 1984, pues, la naturaleza de la inflación recuperó el componente inercial que se había eliminado con la estrategia de reordenación. Ese

componente cobraría aún más fuerza en los años siguientes.

La pesada herencia del déficit público

Causa importante del repunte de los precios a fines de 1984 fue, según el diagnóstico oficial, la inesperada expansión de la demanda.¹³ Ello fue debido a que la rápida recuperación de la economía se combinó con un mayor nivel del gasto (del privado en particular) y una insuficiente reducción del déficit público.

El programa de ajuste tuvo que enfrentar desde un principio la difícil situación de las finanzas agravada durante la crisis de 1982. Uno de los problemas más importan-

medio se vaya reduciendo, la dispersión respecto de la estructura de equilibrio de los precios relativos disminuirá y la inercia del fenómeno inflacionario se irá disipando", Banco de México, *Informe anual 1984*, México, 1984, p. 24 (las cursivas son nuestras).

10. José Luis Alberro, *op. cit.*, p. 272.

11. Véase *Criterios*, 1983, pp. 1293, 1296.

12. Véanse Miguel de la Madrid, "México: la política económica para 1985", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 1, enero de 1985, p. 88 (en adelante *Criterios*, 1985; "Criterios generales de política económica para 1984", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 1, enero de 1984, p. 87 (en adelante *Criterios* 1984), *Segundo informe de gobierno 1984*, p. 30.

13. Véanse Miguel de la Madrid, *Quinto informe de gobierno 1987*, p. 24; Banco de México, *Informe anual 1985*, México, 1986, p. 17.

tes lo constituía la aguda dependencia respecto de los ingresos petroleros como fuente de financiamiento de los crecientes gastos de inversión y corrientes.¹⁴ La estructura deficitaria del balance financiero se deterioró aún más debido a la caída de los precios internacionales del crudo y a la ausencia de ajustes importantes en la política global de ingresos. Por tanto, entre las primeras acciones correctivas que se emprendieron en 1983 destacaron las reformas tributarias y la revisión de precios y tarifas. También se preveía evitar la emisión primaria como fuente de financiamiento del déficit. Se reconocía que el impacto inflacionario de ese desequilibrio se producía en el corto plazo vía el exceso de liquidez derivado de la expansión de la base monetaria.

Como resultado de esa estrategia (complementada, naturalmente, con recortes por el lado del gasto), el déficit del sector público se redujo en 1983 a casi la mitad del nivel observado un año antes. Sin embargo, durante 1984 y 1985 los problemas resurgieron. El equilibrio financiero, que con grandes esfuerzos se había comenzado a restaurar, se vio amenazado principalmente por factores externos. En 1984 el nivel del gasto rebasó el previsto debido a que el servicio de la deuda externa absorbió mayores recursos de los presupuestados y en 1985 la disponibilidad de divisas fue afectada por la restricción crediticia y por la caída de los precios del petróleo.

Ante ello, el sector público volvió los ojos hacia las fuentes de financiamiento internas; en 1984 las reservas internacionales sufrieron un grave deterioro y en 1985 se elevó el volumen de la deuda pública interna para evitar un mayor desgaste de dichas reservas. Esa acción coincidió con un vigoroso repunte de la demanda por crédito del sector privado, producto de expectativas favorables derivadas de la recuperación económica; todo ello impulsó al alza las tasas de interés. En consecuencia se decidió restringir el financiamiento a los particulares¹⁵ y de ese modo poner un coto a la expansión de la demanda. Empero, la astringencia crediticia no bastó para detener los efectos nocivos derivados de los cuantiosos requerimientos de crédito y de la persistencia del déficit público.¹⁶ Era

14. Véanse *PND*, p. 101, y Banco de México, *Informe anual 1983*, p. 22.

15. Véase Banco de México, *Informe anual 1985*, p. 24.

16. *Ibid.*, p. 25.

necesario realizar ajustes por el lado del gasto y se decidió reducir el tamaño del sector público.¹⁷ En su conjunto esas medidas produjeron un efecto recesivo en la economía hacia el segundo semestre de 1985.

Resulta un tanto paradójico que la recuperación económica haya sido una de las principales causas que impidieron obtener resultados favorables en un programa de ajuste concebido, precisamente, para conjurar la recesión. Es posible que lo que ocurrió no fue que el repunte de la actividad resultara "mayor de lo conveniente para una economía en proceso de ajuste",¹⁸ sino más bien a la inversa. Esto es, al no lograrse superar del todo las deficiencias estructurales heredadas (por ejemplo, la dependencia de las finanzas respecto de los ingresos petroleros y del crédito externo), el programa de reordenación se quedó detrás del impulso económico de 1985.¹⁹

Lo cierto es que en 1985 no fue posible abatir los requerimientos financieros del sector público. Ello se debió a problemas muy similares a los que desde 1983 se había intentado eliminar: caída en los ingresos (fruto del descenso de los precios petroleros y de la erosión en términos reales de la recaudación tributaria y de los ingresos provenientes de los precios y tarifas) y crecimiento no programado del gasto (incremento del pago del servicio de la deuda externa y aumento de la deuda interna y de las tasas de interés).²⁰

Tipo de cambio y tasas de interés

La estrategia de combate contra la inflación reconoció desde un principio que la polí-

tica cambiaria debía ser capaz de conciliar efectos opuestos ante objetivos distintos. El equilibrio en la balanza de pagos requería de un tipo de cambio real elevado, a la vez que el abatimiento de la inflación demandaba una reducción del mismo. La prioridad inicial, sin embargo, se orientó a la ordenación del mercado cambiario, así como a la reconstrucción de las reservas internacionales. Los efectos indeseables sobre la inflación se combatirían por otros medios.

Según el nuevo programa de ajuste, el control generalizado de cambios había sido ineficaz para detener los movimientos especulativos de capital;²¹ por tanto, en diciembre de 1982 se adoptó el régimen cambiario dual: mercados libre y controlado. Sin embargo, el entorno económico que enfrentó la apertura de dichos mercados fue sensiblemente distinto al que se había previsto. Las estimaciones de política cambiaria para 1983 se habían realizado en agosto de 1982 y dado que el control de cambios apareció después no fue posible evaluar cabalmente sus efectos sobre las finanzas públicas, la balanza de pagos, el mercado cambiario y la inflación.²² La urgencia de preparar un esquema de ajuste en el mes señalado (que, entre otros aspectos, evitara la suspensión de las líneas de crédito internacionales) ocasionó que las expectativas sobre el comportamiento del tipo de cambio quedasen invalidadas por los acontecimientos.²³ De este manera, el fuerte desequilibrio mostró desde un principio efectos inflacionarios indeseables, puesto que la escasez de divisas y las sucesivas devaluaciones afectaron los costos de las empresas e impusieron restricciones a la oferta.

Para evitar o por lo menos atemperar los efectos nocivos de la devaluación —que ya se empezaban a consolidar como factores de primera importancia por su impacto en la inflación— en 1983 se mantuvo una política de deslizamiento diario fijo. Durante buena parte de 1984 el desliz en el mercado controlado se manejó con cautela, toda vez que el tipo de cambio libre debía apoyar la tendencia descendente de las tasas de interés. Las revisiones del ritmo devaluato-

21. Véanse *PND*, p. 118, y Banco de México, *Informe anual 1984*, p. 117.

22. Véase Banco de México, *Informe anual 1983*, p. 36.

23. Por ejemplo, el tipo de cambio previsto era 96 pesos por dólar en promedio; el tipo de cambio real fue 126.4 pesos. *Cfr.* Banco de México, *ibidem*.

17. Ello significó la desaparición de 15 subsecretarías de Estado y 50 direcciones generales, el despido de 22 000 empleados de confianza y la liquidación o transferencia de 236 empresas públicas.

18. Banco de México, *Informe anual 1985*, p. 17.

19. "Reconocemos que hubo fallas en la ejecución de algunos instrumentos. . . , no se anticipó a tiempo la elevada recuperación de la inversión privada a finales de 1984 y no se actuó en consecuencia con la oportunidad necesaria. . . para evitar que la demanda nacional presionara sobre los precios." Gobierno de México, "Medidas recientes de política económica", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 8, agosto de 1985, p. 776.

20. Véanse Banco de México, *Informe anual 1985*, pp. 21 y 161; *Informe anual 1983*, pp. 22 y 28-30, y *PND*, pp. 101 y 120-121.

rio fueron acompañadas de medidas complementarias que teóricamente debían contrarrestar los efectos sobre el nivel de precios. Una de ellas fue la apertura comercial, ya que el elevado proteccionismo había impedido que los precios internacionales ejercieran una influencia reguladora más eficaz sobre la evolución de los precios internos.

La liberación del comercio exterior puede, en determinadas condiciones, ejercer tal influencia benéfica. Sin embargo, la apertura comercial no sólo actúa como un mero mecanismo compensador de precios, sino que puede también inducir modificaciones en la paridad cambiaria.²⁴ De hecho, una mayor liberación requiere de incrementos en el tipo de cambio real. El problema es que los efectos de las políticas comercial y cambiaria sobre el nivel de precios, si bien operan en sentido inverso, no son automáticos ni tienen que ocurrir forzosamente de manera simultánea, por lo que resulta difícil conocer *a priori* su verdadero efecto compensador. Este último está condicionado por numerosos factores que escapan a la lógica de las relaciones teóricas entre instrumentos de política económica. Uno de los más reconocidos es el grado en que el nivel de precios internos efectivamente se abatirá ante la apertura y frente a una estructura de comercialización y de fijación de precios al producto final difícilmente controlable.²⁵

Otro factor reside en el lapso de tiempo en que se presentarán los efectos de ambas políticas. Teóricamente se espera que una devaluación afecte el nivel de precios con un cierto rezago, mientras que la apertura requiere un breve plazo para abatirlos. En la realidad todo indica que ocurre exactamente lo opuesto. La revisión de precios

24. Véase Antonio Salinas Chávez, "Aspectos de la apertura comercial", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 10, octubre de 1987, pp. 807 ss.

25. Es conocida la tendencia a importar componentes de bienes de capital a bajo precio al amparo de la Regla Octava, sin que ello repercuta necesariamente en una mayor fabricación de bienes de capital. El fenómeno se presenta especialmente en equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, así como en autopartes. Cfr. Banco de México, *Informe anual 1986*, pp. 117 y 118, y *Criterios*, 1988, p. 8. En el Pronafice se reconoce también que es necesario combatir prácticas monopólicas, especulación y precios excesivos para que se garantice que la apertura no genere presiones inflacionarias. Cfr. Poder Ejecutivo Federal, *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988*, México, 1984, p. 120.

ante una devaluación parece mucho más sensible en el cortísimo plazo que la venta de productos a menor precio ante la apertura.²⁶ Con todo y esas limitaciones, el programa de ajuste otorgó a la política de racionalización de la protección un papel fundamental en la contención de precios. Dicho papel, incluso, ha cobrado cada vez mayor peso, aunque no siempre ha sido eficaz.

En ese marco de deslizamiento y apertura el mercado cambiario evolucionó de manera razonable durante casi dos años. Empero, a finales de 1984 y durante el primer semestre de 1985 la inestabilidad reapareció, particularmente en el mercado controlado. Se decidió entonces sustituir el régimen de deslizamiento constante por el sistema de flotación regulada, lo que se acompañó de sucesivas y mayores devaluaciones. Éstas resultaron insuficientes, pues no sólo debían contrarrestar las presiones internas sobre el mercado cambiario (provocadas por los elevados requerimientos de financiamiento y por la expansión de la demanda agregada), sino que además hubieron de enfrentarse a una nueva caída de los precios del crudo. Por todo ello, en 1986 el tipo de cambio tuvo que elevarse aún más, con las conocidas repercusiones sobre el índice de precios.

La política de tasas de interés se subordinó desde el principio al comportamiento de otras variables económicas, especialmente al nivel inflacionario, es decir, el perfil previsto de éste determinaría la estructura del rédito.²⁷ Ante perspectivas de inflación decreciente la política de tasas de interés debía garantizar a la larga que el costo de captación promedio de los bancos no se viera afectado (por ejemplo, situando los rendimientos de corto plazo en un nivel superior a los de largo plazo). Asimismo, debería contribuir a absorber el exceso de liquidez en la economía y evitar presiones sobre los precios y el mercado cambiario. Ello implicaba el establecimiento de elevados niveles de rendimiento, sobre todo ante el imperativo de favorecer la intermediación financiera y la acumulación de reservas internacionales. A la larga las tasas de interés quedarían más sujetas a las presiones señaladas que a las expectativas de una inflación reducida, más aún si

26. Véase Miguel de la Madrid, *Mensaje de año nuevo al pueblo de México*, México, enero de 1988, p. 9.

27. Véase Banco de México, *Informe anual 1983*, p. 31.

en los hechos las previsiones siempre fueron rebasadas.

Factores que propiciaron la inflación

En términos generales la estrategia del PIRE contra la inflación arrojó resultados positivos, aunque insuficientes. De ese doble reconocimiento surgió la conveniencia de continuar la estrategia introduciendo sólo algunos ajustes.²⁸ Concretamente, el combate a las presiones por el lado de la oferta debían incorporarse con mayor énfasis a la estrategia deflacionista. La naturaleza de la inflación seguía atada al exceso de demanda, pero ahora se sumaban diversos factores de costos y de inercia que habían cobrado mayor importancia en el transcurso del tiempo.

El PAC se orientó a promover un repunte moderado de la tasa de crecimiento económico en un entorno de inflación a la baja. La nueva estrategia fue la respuesta al recrudescimiento de la crisis económica propiciada por la escasez de recursos externos en 1986, resultado de la caída de las cotizaciones del petróleo y de la casi inexistente disponibilidad de créditos frescos del exterior. Ello implicó que los esfuerzos iniciales se dirigieran a la absorción del choque externo para de ese modo recobrar la viabilidad del proyecto económico en su conjunto.

El replanteamiento de la estrategia económica constituyó, de hecho, un nuevo programa que si bien amortiguó con éxito el golpe externo, no pudo evitar que se generasen presiones inflacionarias muy difíciles de controlar. El repunte del déficit en las finanzas públicas, la fuerte devaluación de 1986 y el ajuste de precios y tarifas en 1987, afirmaron la inercia inflacionaria que había desatado el choque petrolero. El factor inercial, insuficientemente valorado en un principio, fue reconocido como la causa fundamental del crecimiento sin precedente de los precios en esos dos años.²⁹

El recorte del gasto público, la reforma tributaria y la corrección de precios relativos fueron las medidas más importantes del PAC para abatir el déficit fiscal. Al igual que en 1982, la caída de los ingresos petroleros constituía el determinante fundamen-

28. Véase Miguel de la Madrid, *Cuarto informe de gobierno 1986*, México, 1986, pp. 35 y 37-39.

29. Véase *Criterios*, 1988, p. 54.

tal del desequilibrio financiero.³⁰ A pesar de que las exportaciones no petroleras crecieron notablemente en 1986, el esquema de dependencia aún no había desaparecido; es decir, el cambio estructural en materia de comercio exterior era todavía insuficiente. A diferencia de 1982 en que se disponía de crédito externo y las reservas internacionales se deterioraron sensiblemente, en 1986, en un entorno de graves restricciones crediticias, las reservas resultaron fortalecidas. Empero, de cara al problema de la inflación, esa ventaja tenía sus limitaciones. En 1987 se reconoció que la acumulación de reservas contribuyó a la persistencia de altas tasas de inflación. Dichas reservas presionaron tanto al exceso de liquidez como a un mayor deslizamiento del tipo de cambio.³¹

El deterioro de las finanzas públicas fue tal que no lograron contrarrestarlo el efecto conjunto de la devaluación, el recorte de los gastos corrientes y el incremento de los ingresos no petroleros y fiscales. No se recurrió a las reservas internacionales, pues se consideró que su nivel era aún insuficiente y, sobre todo, no existía la certeza de que su utilización fuera transitoria (hasta en tanto los precios del petróleo repuntaran). Como el financiamiento externo fue escaso y la captación del sistema financiero institucional no creció en igual medida que el déficit, el único camino que quedaba era constreñir aún más el financiamiento al sector privado.³²

El mecanismo resultó muy similar al de 1985; la restricción crediticia se logró mediante la canalización obligatoria de crédito bancario al sector público junto con

30. Véanse Miguel de la Madrid, *Cuarto informe de gobierno 1986*, p. 48, y Banco de México, *Informe anual 1986*, México, 1987, pp. 177 ss.

31. Véase *Criterios*, 1988, p. 54.

32. Ello respondió al esquema de fuentes y usos del sistema financiero institucional, según el cual la captación del sistema (A) más el financiamiento externo (B), debe ser igual a la suma del déficit financiero del sector público (C) más el financiamiento al sector privado (D) más las reservas internacionales (E). Debido a que el aumento de C fue mayor que el de A (nada garantiza que deban ser iguales), la única posibilidad de compensar la diferencia fue reducir D, pues los niveles de E y de B eran insuficientes. La reducción de D se logró por medio de la canalización obligatoria de crédito bancario al sector público, lo cual motivó un alza de las tasas de interés reales. Esto tuvo un doble efecto: disminuir la demanda de crédito por parte del sector privado y evitar el deterioro de la captación, al retornar capitales del exterior.

CUADRO 1

Estimaciones del déficit público
(Porcentajes del PIB)

Año	Déficit financiero ¹	Déficit económico primario ¹	Déficit económico operacional			Déficit económico operacional ajustado ²
			Banco de México ²	Ejecutivo Federal ¹	J. Moreno Pérez ³	
1980	7.9	3.2	4.2	3.6	—	6.9
1981	14.7	8.4	8.8	10.1	10.3	11.0
1982	17.6	7.6	5.2	5.5	6.5	12.0
1983	9.0	-4.4	1.9	-1.2	-0.7	4.5
1984	8.7	-4.9	0.6	-0.3	0.0	3.5
1985	10.0	-3.6	1.1	0.0	-0.1	3.4
1986	16.3	-1.7	1.5	1.9	0.6	4.6
1987 ^a	17.4	-5.0	—	—	—	—
1988 ^b	18.5	-5.4/-8.3 ^c	—	—	—	—

a. Estimado.

b. Proyectado.

c. Después del Pacto de Solidaridad Económica.

Fuentes: 1. Presidencia de la República, *Criterios generales de política económica para la iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, correspondientes a 1988*, México, 1987, p. 99.

2. Banco de México, *Informe anual 1986*, México, 1987, p. 185.

3. Juan Moreno Pérez, "El déficit operacional", en *Diagnóstico Económico*, CIEMEX-Wharton, vol. 1, núm. 1, octubre de 1986, p. 25.

un incremento en las tasas de interés reales; esto último a fin de que la astringencia de crédito al sector privado no se combinara con un deterioro en la captación del sistema. Ésta incluso se vio fortalecida por el reingreso de capitales del exterior, atraídos por los mayores rendimientos reales que ofrecía el país. Desde 1986, asimismo, la deuda pública interna adquirió un cariz explosivo y su estructura se empezó a orientar hacia el predominio creciente de instrumentos de captación no bancarios.³³

En apariencia esa forma de financiar el déficit no tenía por qué ser inflacionaria. La restricción crediticia no sólo contribuyó a contraer la demanda interna, sino que su efecto sobre la liquidez se reforzó debido al desendeudamiento externo de las empresas privadas y de la banca comercial durante ese año. Sin embargo, la revisión de las distintas clasificaciones del déficit sugiere la persistencia de presiones inflacionarias por el lado de las finanzas públicas.

En diversas estimaciones del déficit económico operacional³⁴ se puede apreciar

33. Véase Banco de México, *Informe anual 1985*, p. 38.

34. El déficit económico operacional se define como la diferencia entre el déficit económico (diferencia entre ingresos y egresos del sec-

una gran mejoría a partir de 1983 (véase el cuadro 1). El cálculo más optimista nos presenta una reducción prácticamente a cero del balance operacional. Si esa medición nos permite conocer el impacto inflacionario del déficit,³⁵ es posible concluir que el desequilibrio financiero del sector público efectivamente dejó de ser causa del incremento de los precios desde 1983. Sin embargo, el cálculo del déficit operacional sólo incorpora la deducción de la amortización inflacionaria en el pago de intereses por la deuda pública en pesos sin considerar otros efectos de la inflación en la contabilidad. Por esta razón, el Banco de México ofrece una medición distinta —el déficit operacional ajustado—³⁶ que al incorporar

tor público) menos el componente inflacionario del pago por concepto de intereses sobre la deuda económica denominada en moneda nacional. Puede también calcularse una variante del déficit operacional deduciendo el componente referido al déficit financiero del sector público; este último es igual a la suma del déficit económico más la intermediación financiera (siendo la intermediación financiera, a su vez, el financiamiento total que requiere el sector público para cubrir la brecha entre ingresos y egresos).

35. Véanse *Criterios*, 1987, p. 9, y Banco de México, *Informe anual 1986*, p. 34.

36. El déficit económico operacional ajustado se define como la diferencia entre los requerimientos financieros del sector público y el efecto

dichos efectos muestra otro panorama. Así, de 1983 a 1986 el déficit operacional ajustado como proporción del PIB osciló de 3.5 a 4.6 por ciento; esto es, su impacto en la demanda persistió a lo largo del período.

Otra medición del balance financiero del sector público es el déficit económico primario.³⁷ Ésta muestra una situación superavitaria desde 1983. Si se supone que ese cálculo es el que efectivamente da cuenta del esfuerzo de saneamiento de las finanzas,³⁸ no puede dejar de reconocerse la disciplina en el manejo del presupuesto. Ante la persistencia del problema inflacionario, empero, este hecho pierde buena parte de importancia, pues existen evidencias de que el déficit sigue presionando al alza los precios. Es decir, si bien el superávit económico primario muestra la disciplina en el manejo de las finanzas, el déficit económico operacional ajustado (que sí impacta la demanda) pone de relieve que los efectos inflacionarios del desequilibrio financiero no han desaparecido del todo.

Efecto inflacionario de las tasas de interés y del tipo de cambio

El crecimiento de las tasas de interés que acompañó al proceso de endeudamiento del sector público desde mediados de 1986 hasta el tercer trimestre de 1987 no tenía por qué ser necesariamente nocivo para la economía, al menos teóricamente.³⁹ Se suponía que el elevado nivel de rendimientos reales provoca una tendencia a la reinversión de intereses (en condiciones de alta inflación); ello implica un aumento considerable y automático del flujo de captación financiera a precios corrientes. Ese incremento pasa a engrosar la disponibilidad de recursos para refinar el componente inflacionario de los pagos por concepto de

intereses; esto se realiza por medio de la tendencia natural a la expansión del crédito.

Dado que las tasas de interés activas en términos reales resultan negativas (al aplicarse la deducción fiscal que la ley del ISR otorga en el tratamiento de los egresos financieros), se espera que los usuarios del crédito no aumenten sus precios en demasía, so pretexto de cubrir el pago de cargos financieros. Este mecanismo funcionará siempre y cuando el ahorro permanezca dentro del sistema financiero y que los productores se comporten como se prevé. Si ello ocurre, los costos financieros no constituirán una fuente directa de presiones inflacionarias. Éstas serán más bien producto de la insuficiencia del ahorro voluntario que da lugar a la emisión primaria como opción de financiamiento del déficit público.⁴⁰ La intensidad nominal de ese desequilibrio deja de ser relevante en condiciones de alta inflación, pues los pagos de intereses nominales no constituyen una transferencia real del gobierno y, en consecuencia, no existe efecto alguno sobre la demanda agregada.

Esos razonamientos justificaron durante 1986 y 1987 el manejo flexible de las tasas de interés internas. Tal flexibilidad significó dejarlas actuar como un precio más dentro de la economía,⁴¹ esto es, sujeto a las presiones de la oferta y la demanda. El carácter inflacionario de las tasas dependía de algunos supuestos de comportamiento por parte del público ahorrador y de los productores. Sin embargo, la debilidad de esas conjeturas (que de alguna forma se había manifestado ya en 1982) se apreciaría con nitidez al finalizar 1987, mostrando que tanto la suficiencia como la permanencia del ahorro voluntario dependen de otros muchos factores. Uno de ellos es el manejo de la política cambiaria, la que, como hemos visto, no siempre ha podido conciliar objetivos distintos.

La política cambiaria en 1986 debía contribuir a que las reservas internacionales no se vieran amenazadas por la escasez de divisas, evitar la presencia de una devaluación abrupta en el futuro inmediato y atender el desequilibrio de la balanza de pagos. En este último renglón, sin embargo, no podía repetirse la experiencia de 1983. En ese

año, como en 1986, se registró una contención del crecimiento de las importaciones, debido a las restricciones administrativas y a la elevación de los aranceles. En 1986, en cambio, obedeció al ajuste cambiario apoyado por la apertura comercial. Esto último alentó las exportaciones no petroleras.

La política cambiaria cumplió a plenitud el objetivo de atemperar el choque petrolero. Sin embargo, ello implicó un fuerte ritmo de incremento en la paridad (en 1986 fue superior a la velocidad del crecimiento de los precios). Debido a que el aumento del tipo de cambio nominal fue mayor que el diferencial de inflaciones entre México y el resto del mundo, el tipo de cambio real se incrementó, lo cual afectó de manera considerable el nivel de precios interno. Ante ello se procedió a acelerar la apertura comercial a fin de que el mecanismo compensador cumpliera su cometido.

La crisis bursátil

A pesar de los continuos ajustes no fue posible lograr el pleno equilibrio de la estructura de precios relativos ni de las finanzas públicas. Las políticas de tipo de cambio y de tasas de interés tampoco lograron inducir del todo una evolución coordinada de los mercados monetario, financiero y cambiario que permitiese la obtención de los efectos deflacionistas deseados.

Durante 1987 la inflación creció con mayor virulencia. Hasta septiembre de ese año el incremento acumulado de precios llegó a 93.1%; en el último trimestre el panorama empeoró con la aparición de la crisis bursátil. A ésta se sumaron la rápida dolarización y la fuga de capitales, el incremento de las tasas de interés, la apreciación de los metales, la expansión de la deuda pública y un aumento desmesurado de los precios. Para proteger las reservas internacionales se devaluó nuevamente el tipo de cambio en los mercados libre y controlado. Esa y otras medidas (como el ajuste de precios y tarifas del sector público) alimentaron la inflación, cuya tasa al final del año se situó en 159.2%, nivel nunca visto en el pasado reciente.

El desplome del mercado de valores ocurrió precisamente cuando el desempeño de la economía hacía albergar previsiones optimistas. Éstas se sustentaban, entre otros aspectos, en el crecimiento de las exportaciones no petroleras, en el fortalecimiento de las reservas internacionales y en la recuperación de ciertas ramas

total de la inflación sobre el déficit público. El efecto total se integra por la suma del componente sobre la deuda en pesos, más el efecto sobre la recaudación del gobierno, más el rezago recaudatorio sobre los intereses reales, más el efecto sobre los subsidios financieros, más el efecto sobre la composición de la deuda pública; todo ello, menos la ganancia monetaria sobre la deuda monetaria y no monetaria. Véase Banco de México, *Informe anual 1986*, pp. 184 ss.

37. El déficit económico primario es la suma del déficit económico menos la totalidad del pago de intereses internos y externos.

38. Véanse *Criterios*, 1987, p. 9, y *Criterios*, 1988, p. 95.

39. Véase Banco de México, *Informe anual 1986*, p. 37.

40. Véase Banco de México, *Informe anual 1985*, pp. 42-43.

41. Véase Banco de México, *Informe anual 1986*, pp. 37-38.

industriales. Sin embargo, la caída de la Bolsa en octubre abrió la puerta a severos problemas que obligaron a replantear nuevamente la estrategia económica en su totalidad.

El elevado margen de especulación que la Bolsa había registrado hasta finales de septiembre e inicios de octubre constituyó una de las causas fundamentales del recrudescimiento de la crisis económica.⁴² El ascenso de la burbuja bursátil, independientemente del comportamiento específico de los diversos agentes involucrados (los intermediarios financieros, los inversionistas, las autoridades), fue la expresión de un desfase creciente entre el elevado valor de las cotizaciones y el valor real de los activos y utilidades. El índice de cotizaciones creció a tal ritmo que muy pronto la bolsa mexicana se ubicó entre las más vigorosas del mundo (el índice pasó de 47 101 puntos al cierre de 1986 a 373 216 puntos al 6 de agosto de 1987, es decir, un crecimiento de 692.4%).⁴³ Tal ascenso hizo pensar que la confianza en el futuro del país se había demostrado claramente. Sin embargo, ningún auge bursátil puede permanecer por largo tiempo si está basado en la especulación sin medida. La primera señal de alarma se registró en los primeros días de octubre cuando la Comisión Nacional de Valores intervino en el mercado a fin de frenar su explosividad. Días después el índice Dow Jones de Nueva York se desplomó, seguido por los mercados de Londres, París, Bruselas, Toronto, Milán, Hong Kong, Singapur y Tokio.⁴⁴

Mucho se ha especulado sobre las posibles causas de la crisis bursátil internacional. Existe consenso, empero, en que el origen del problema lo constituyó el fracaso de la política económica estadounidense de sostener por largo tiempo un elevado ritmo de gasto (en rubros como la defensa) basado en crecientes déficit comercial y fiscal, así como de mantener al mismo tiempo una economía pujante, sin inflación, sin desem-

pleo y con una moneda fuerte. El escepticismo del público inversionista respecto a tal política revivió el fantasma de la recesión en Estados Unidos, y la bolsa, fiel a su papel de termómetro del futuro de la economía, lanzó la primera llamada de alerta.

Se aseguraba en un principio que el entorno internacional no tenía por qué haber influido en la economía mexicana y que los factores psicológicos que contribuyeron a la caída en la Bolsa Mexicana de Valores no tenían fundamento. Con base o sin ella, lo cierto es que al final del año la Bolsa había perdido más de 260 000 puntos.⁴⁵ Se adujo, asimismo, que el desplome bursátil no tenía relación con una crisis económica real, sino que el mercado estaba sobrevaluado y sólo retornó a su nivel real.⁴⁶ El *crack*, pues, no era presagio de crisis, sino producto de una psicosis infundada. Empero, la Bolsa no mostraba signos de recuperación, y la dolarización y la desintermediación financiera se tornaban preocupantes. En noviembre se canalizaron apoyos crediticios al mercado accionario por unos 500 000 millones de pesos por medio de Nafin y las tasas de interés internas crecieron rápidamente para intentar retener el ahorro.⁴⁷ La devaluación cambiaria, por su parte, debía desalentar la compra masiva de dólares y el crecimiento de los prepagos de deuda de empresas "afincoradas" a bancos extranjeros.⁴⁸

Si bien la devaluación del tipo de cambio libre en noviembre no debió provocar un alza de los precios (ya que tres cuartas partes de las operaciones comerciales con el exterior se efectúan con el dólar controlado), la realidad nuevamente echó por tie-

rra los supuestos: la inflación se aceleró y produjo una brecha entre el índice de crecimiento de los precios y el nivel del tipo de cambio controlado.⁴⁹ El diferencial entre los dos tipos de cambio también había ascendido a niveles inmanejables. Se esperaba que esa brecha desapareciera paulatinamente, pero al no ocurrir así la devaluación del controlado se hizo inminente. La modificación de la paridad estuvo acompañada por una reducción del arancel máximo de importación de 40 a 20 por ciento. Ambas medidas fueron el preludio de todo un conjunto de modificaciones a la política económica que se anunciaría formalmente el 15 de diciembre con la firma del Pacto de Solidaridad Económica.

La concertación

El objetivo inicial del Pacto de Solidaridad Económica era llegar a una tasa de inflación de 70 u 80 por ciento al final del año mediante un tipo de indización a futuro. El hecho de condicionar el comportamiento de los precios a un índice dado puede justificar el empleo de ese término. La peculiaridad de este mecanismo consiste en que no proyecta la inflación pasada (como lo indica su acepción más general), sino que norma el incremento de los precios conforme a un índice de inflación previsto. Toda vez que dicho índice se reducirá mes a mes se evitará perpetuar un nivel elevado de inflación, lo cual representa una ventaja con respecto a la indización "clásica". Otra ventaja, la no reproducción de una estructura deficiente de precios relativos, dependería de la eficacia del proceso de corrección del rezago de los precios. Si ello se lograba con los aumentos de diciembre podría arribarse a la fase de indización con una estructura adecuada.⁵⁰ En la práctica el mecanismo de indización sufrió algunas modificaciones:

- El ajuste de precios de diciembre no fue integral. En enero se realinearon algu-

42. Véanse Miguel de la Madrid, *Mensaje de año nuevo al pueblo de México*, op. cit., p. 7, y "Pacto de Solidaridad Económica", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 12, diciembre de 1987, p. 1078.

43. Véase "El comportamiento del mercado de valores en 1987", en *El Mercado de Valores*, núm. 3, 1 de febrero de 1988, p. 32.

44. Véanse Olga Ojeda y Luis Soto, "Pierde la bolsa de valores 52 000 puntos en un solo día ante un desplome mundial", y "Lunes negro en todos los mercados de valores del mundo", en *El Financiero*, 20 de octubre de 1987, pp. 25, 26 y 28.

45. *Ibid.*, p. 43.

46. "También en México había elementos para poder asociar las expectativas pesimistas de la economía internacional con expectativas también negativas sobre la economía mexicana, y un factor sobre todo: la inflación." Miguel de la Madrid, *Mensaje de año nuevo al pueblo de México*, op. cit., p. 8. Véase también "Serenidad y calma pide Petricioli a los inversionistas", en *Excelsior*, 22 de octubre de 1987.

47. Véase Jesús Rangel, "500 000 millones para revitalizar a la bolsa", en *Excelsior*, 11 de noviembre de 1987.

48. Con este término se designan los créditos "en que el acreedor asume la obligación de proporcionar financiamiento adicional al deudor para el pago parcial de intereses, con lo que se evita la amortización acelerada de los créditos en términos reales a que da lugar la inflación". Banco de México, *Informe anual 1986*, p. 44. Con ello se persigue aliviar el problema de la cuantiosa deuda privada a plazos cortos.

49. "... y es tan importante la influencia del tipo de cambio en nuestra economía, por razones históricas,[y] sobre todo [...] psicológicas, que la devaluación provocó una fuerte especulación en los precios, incluso en las mercancías o en servicios que no tienen que ver directamente con las divisas internacionales." Miguel de la Madrid, *Mensaje de año nuevo al pueblo de México*, op. cit., p. 9.

50. Véase José Guadarrama, "Se firmó el Pacto de Solidaridad Económica contra la inflación", en *El Financiero*, 16 de diciembre de 1987, p. 46.

nos de ellos, lo cual contribuyó a que la tasa de inflación en la primera etapa del Pacto resultara ligeramente superior a lo previsto. Aun cuando algunos precios muy probablemente sigan mostrando rezagos importantes (el caso más claro sería el salario), la estructura de precios resultante de la primera fase no sufrirá ya modificaciones significativas, según se desprende de la lógica incorporada en el Pacto.

• A juzgar por las decisiones recientemente adoptadas la etapa de indización parece haber sido eliminada, toda vez que la meta será no alterar los precios hasta fines de mayo. La fijación casi total de los precios (con la sola excepción de uno de los precios-clave, la tasa de interés) deberá permitir que al término de ese mes se alcancen las tasas de inflación previstas originalmente para los últimos meses del año.⁵¹ Ello dependerá, naturalmente, de que los empresarios y comerciantes cumplan con

51. La inflación en la segunda quincena de enero fue 3.5% respecto a la primera. El incremento mensual fue 15.5%, superior en tres puntos a lo estimado.

el compromiso adquirido de no elevar los precios de los bienes sujetos a control, independientemente de lo que suceda con los costos de producción o con los estrangulamientos en el aparato distributivo. La determinación de acelerar el proceso de desinflación se sustentó, entre otros aspectos, en la tendencia ascendente del superávit financiero del sector público, en el fortalecimiento de las reservas, en la disminución de la liquidez y en el descenso del índice inflacionario y de la tasa de interés. En consecuencia se consideró preciso consolidar los avances y fortalecer expectativas para emprender cuanto antes la etapa de la recuperación económica.

La cercana posibilidad del crecimiento económico constituye un elemento de primera importancia en el aceleramiento de la estrategia contenida en el Pacto. El triunfo sobre la inflación deberá expresarse en un verdadero fortalecimiento del sector real de la economía, ya que sólo así se podrá garantizar que la deflación sea duradera. Todo indica que esta concepción es lo que en realidad subyace en la decisión de avanzar más rápidamente en la obtención de las metas.

A la larga, pues, la estrategia que eliminará la inflación será la que induzca un cambio estructural profundo en la economía y permita atemperar cualquier choque exógeno. Hasta ahora, las tácticas antiinflacionarias coyunturales no han arrojado los resultados esperados, debido a que existen aún problemas de fondo que no han sido resueltos a cabalidad. Se han producido avances significativos en materia de comercio exterior, en el saneamiento de las finanzas públicas y en la restructuración del sector público federal, aunque persisten también desajustes en los mercados cambiario y financiero, los salarios reales sufren un grave deterioro, el desempleo no se ha abatido y la inversión enfrenta la astringencia crediticia. Sin embargo, existe la firme voluntad de conducir al éxito la estrategia económica contenida en el Pacto y es seguro que en el futuro próximo ese empeño no cejará. Abatir la inflación y reiniciar el proceso de recuperación real de la economía constituyen los fines últimos de la concertación social. La solidaridad y el compromiso están a prueba. □

Antonio Salinas Chávez

recuento nacional

Asuntos generales

Cuentas nacionales 1987

El INEGI dio a conocer el 27 de marzo las cifras preliminares sobre la evolución de la economía mexicana en 1987. El PIB a precios corrientes creció 146.5%, del que 143.1% es atribuible a la elevación de los precios y 1.4% al aumento real.

Los sectores que destacaron por su crecimiento son los de minería (4.2%), en especial la extracción de crudo (3.7%); electricidad, gas y agua (3.8%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (2.3%); servicios financieros, seguros y bienes inmuebles (3.3%), y manufacturas (2%). De este sector, los rubros que registraron un mayor crecimiento son los de metales no ferrosos (49.7%); maquinaria y aparatos eléctricos (23.2%); automóviles (18%) y vidrio (12.1%). Los sectores con un crecimiento más moderado fueron los de construcción (1.7%), servicios sociales (0.7%) y el sector agropecuario (1.6%), en el que

resaltan la agricultura (2.9%) y la pesca (10.5%).

Por su parte, la oferta total de bienes y servicios subió 1.6% como resultado del crecimiento interno y del aumento en las importaciones de aquéllos (3.5%), en tanto que las compras al exterior de bienes y servicios destinados al consumo intermedio crecieron 12.7 por ciento.

En el comportamiento de la demanda total destacan las exportaciones de bienes y servicios, que se incrementaron 12.2%, en particular las de manufacturas (23.%).

Por último, el consumo privado decreció 1.4% y el público 1%, al igual que la inversión bruta fija, que disminuyó 0.7%, aunque la privada aumentó 2 por ciento.

Inflación de 5.1% en marzo

Según informes del Banco de México, el Índice Nacional de Precios al Consumidor

aumentó en marzo 5.1%, con lo que la inflación acumulada en el primer trimestre del año ascendió a 31.5%. Los precios del productor aumentaron 2.6% ese mes.

Índice Nacional de Precios al Consumidor (Variación porcentual)

	Marzo Febrero	1a quincena de marzo	2a quincena de marzo
		2a quincena de febrero	1a quincena de marzo
Índice general	5.1	2.9	1.5
Alimentos, bebidas y tabaco	4.3	2.2	2.0
Transportes	0.7	0.3	-0.1
Vivienda	6.0	3.7	1.0
Educación y esparcimiento	7.1	3.3	3.4
Salud y cuidado personal	6.9	4.2	1.5
Ropa y calzado	8.7	5.6	1.9
Muebles y enseres domésticos	8.0	4.9	1.4
Otros servicios	6.8	3.7	1.8

Administración pública

Lineamientos para abril y mayo

En el D.O. del 2 de marzo se publicó un oficio de la SPP, la SHCP, la SCGF, la STPS y la Secofi en el que se indica que en ese mes las dependencias y entidades de la administración pública federal no adquirirán bienes o servicios ni aceptarán estimaciones de obras que tengan aumentos de precios o costos respecto a los vigentes en febrero. Asimismo, se señala que los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público no tendrán incremento alguno durante el mismo período.

El 30 de marzo se extendió la vigencia de estos lineamientos a los meses de abril y mayo, según se dio a conocer en el D.O.

En marcha la desincorporación de paraestatales

La SPP tomó en marzo diversas medidas (publicadas en el D.O.) relacionadas con el proceso de desincorporación del sector paraestatal. El día 3 dispuso la suspensión definitiva del proceso de disolución, liquidación y fusión de cuatro empresas del grupo Sidermex (Compañía Carbonífera la Saucedá, Refractarios F.W. Flir, Refractarios H.W. Flir de México e Inmobiliaria Sicartsa). El proceso se había iniciado conforme a lo publicado en el D.O. del 24 de marzo y del 26 de diciembre de 1986. En la misma resolución se autorizó la desincorporación de las siguientes empresas: Inmobiliaria Mexicana Industrial (coordinada por la SHCP), Compañía Mexicana Pacífico de Fierro, Compañía Minera Central, Edificaciones Monterrey e Industrias Flir (coordinadas por la SEMIP).

— Asimismo, el día 18 se resolvió disolver y liquidar la empresa de participación estatal mayoritaria Vitrium, coordinada por la SEMIP. Diez días después se hizo lo mismo con Azufrera Limonta y Minerales Mexicanos Mayaquí, ya que ambas empresas desistieron formalmente de sus concesiones mineras; la Azufrera Panamericana adquirió el total de su capital social. Con anterioridad (D.O., 12 de agosto de 1986) se había autorizado la fusión de las dos primeras con la Azufrera Panamericana.

Nuevo Reglamento Interior de la SHCP

El 22 de marzo en el D.O. se publicó el nue-

vo Reglamento Interior de la SHCP. La disposición, del Poder Ejecutivo, obedece a la necesidad de actualizar las atribuciones de las diversas unidades administrativas de la dependencia, adecuar su estructura orgánica a las facultades que le confieren las leyes y los decretos expedidos después del establecimiento del anterior Reglamento, así como llevar a cabo la regionalización del aparato administrativo para aplicar las leyes fiscales y determinar con precisión la competencia de las unidades administrativas regionales. A raíz del nuevo ordenamiento, la SHCP tendrá siete coordinaciones regionales de administración fiscal, además de administraciones fiscales federales en la capital de cada estado y en las ciudades que lo ameriten por el número de contribuyentes. □

Sector agropecuario y pesca

Programa del sector agropecuario para apoyar el PSE

La SARH, la SRA, la SPP, la Secofi, la SHCP, el Banrural, los FIRA, la empresa Fertimex, la Conasupo y ciertas organizaciones de productores agropecuarios y campesinos suscribieron un Programa de Acción para garantizar el cumplimiento de lo convenido el 28 de febrero en el acuerdo de concertación para el mes de marzo del Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Con el Programa se busca que no se eleven los precios de los insumos para producir alimentos y evitar así el deterioro de los términos de intercambio entre el campo y la ciudad.

En el Programa, dado a conocer el 10 de marzo, se establece que la Conasupo apoyará a los agricultores en la comercialización de sus productos e instrumentará las acciones necesarias para asegurarles un pago justo y oportuno. □

Sector industrial

Exención impositiva a la microindustria

En el D.O. del 9 de marzo se publicó un decreto de la SHCP por el que se concede a las empresas inscritas en el Padrón Nacional de la Microindustria una exención de 20% del Impuesto sobre la Renta que por actividades industriales deberán pagar en

el ejercicio en que se suscriban a dicho patrón y en los dos inmediatos siguientes. La exención está condicionada a que conserven la categoría de microindustria (15 trabajadores y ventas anuales por 200 millones de pesos) y no gocen de cualquier otro estímulo fiscal, exención o reducción en el Impuesto sobre la Renta por las actividades que realicen.

Se clausuran empresas contaminantes

Por generar un alto grado de contaminación en la ciudad de México, la Sedue clausuró el 24 de marzo nueve plantas industriales: Fundidora México, Minerales No Metálicos, Extractora Santa Clara, Fundidora Tenayuca, Sierra Tlac de México, Hierro Dúctil, Fundición Azteca, Abastecedora Pecuaria Lozano y Crouse Hinds Domex. Estas industrias podrán reanudar sus actividades cuando instalen equipos anticontaminantes. Otras 44 quedaron sujetas a investigación e inspección.

Incentivos fiscales a la producción de básicos

De acuerdo con los lineamientos del PSE, la SHCP estableció estímulos fiscales a la producción de aceites comestibles y la de aguas envasadas y refrescos de marca nacional.

Los primeros se otorgarán sobre el 100% del monto del derecho por la expedición de permisos sanitarios para importar aceites crudos y semillas oleaginosas; con ello se busca apoyar el abasto de productos básicos. Los segundos, retroactivos al 1 de enero, se concederán sobre el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios en lo que respecta a la enajenación de aguas envasadas y refrescos de marcas nacionales, para contribuir a que se consolide su posición en el mercado interno.

Los acuerdos se publicaron en el D.O. del 28 de marzo y estarán vigentes hasta el 31 de diciembre de 1988. □

Energéticos y petroquímica básica

Acuerdo petrolero con Venezuela

El ministro de Energía y Minas de Venezuela, Arturo Hernández Grisanti, y el titular de la SEMIP, Fernando Hiriart Balderrama,

Pacto de Solidaridad Económica

Concertación para abril y mayo de 1988

1. Los sectores obrero, campesino y empresarial, y el Gobierno de la República, reunidos en la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto de Solidaridad Económica, han realizado, durante el mes de marzo, una labor continua de seguimiento de la evolución general de la economía; en particular, del movimiento de los precios y del estado de las finanzas públicas, de los agregados monetarios, de las tasas de interés y del mercado cambiario.

2. Del examen conjunto de la evolución económica, los sectores llegaron a las siguientes conclusiones:

a) El análisis detallado de la evolución de los precios en las últimas semanas confirma, en general, que el ritmo de crecimiento de los precios ha disminuido de manera considerable, ya que en la segunda quincena de marzo será de aproximadamente 1.5 por ciento.

Por lo que hace a la canasta básica, se prevé que sus precios aumenten un poco menos de 3% durante el presente mes. Este incremento será causado, fundamentalmente, por el arrastre estadístico al mes de marzo de los aumentos de precios ocurridos a finales de febrero.

b) El comportamiento de las exportaciones, las importaciones, el turismo, la industria maquiladora y los movimientos de capital han fortalecido la balanza de pagos del país.

c) De acuerdo con la información presentada a la Comisión de Seguimiento y Evaluación, el desempeño de la economía dentro del marco previsto se ha apoyado y se apoyará en un manejo de los instrumentos de política fiscal, monetaria, crediticia y cambiaria, congruente con los lineamientos de la estrategia antiinflacionaria adoptada. En el ámbito financiero destaca la significativa reducción de las tasas de interés.

Los tres sectores y el Gobierno, con base en la favorable evolución del Pacto de Solidaridad Económica, han decidido extender los términos de vigencia de esta concertación a los meses de abril y mayo. La decisión de concertar las pautas de precios y salarios no sólo para

abril, sino también para mayo, obedece al propósito de otorgar mayor certidumbre a productores, comerciantes y prestadores de servicios respecto a la evolución de los precios más importantes de la economía, coadyuvando así a una ruptura drástica de la inercia inflacionaria. Al darles mayor certidumbre, durante un plazo más largo, respecto a la evolución de costos, se les motiva a que no modifiquen sus propios precios. Asimismo, la mayor estabilidad de precios que supone el acuerdo para abril y mayo permitirá que los consumidores programen de manera más adecuada sus compras, seleccionando los artículos, los establecimientos, la oportunidad y los precios más favorables para la economía familiar.

En razón de estos elementos y de la voluntad reiterada de los sectores y del Gobierno en el sentido de contribuir al máximo de sus posibilidades al rápido abatimiento de la inflación, se establece el siguiente

Acuerdo

1. El Gobierno federal no aumentará durante los meses de abril y mayo los precios de los bienes y servicios producidos por el sector público.

2. Las autoridades financieras mantendrán fijo hasta el 31 de mayo el tipo de cambio del peso respecto al dólar.

3. Dado que los precios de los principales insumos y otros costos se mantendrán estables durante los meses de abril y mayo, no se autorizará aumento alguno en los precios de los bienes y servicios sujetos a control por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

4. En relación con los productos sujetos a registro se considera, por las mismas razones, que no deberán tener aumento alguno durante abril y mayo.

5. El sector empresarial reconoce que, dada la estabilidad de los precios de los principales insumos y otros costos que se ha mantenido y se mantendrá durante abril y mayo, y considerando

que los salarios mínimos no aumentarán durante el mismo lapso, no existen en general motivos para que los precios excedan su nivel actual durante esos dos meses, ni en la industria, ni en el comercio, ni en los servicios, por lo que recomienda a todas y cada una de las empresas que sus precios no rebasen, hasta el 31 de mayo, el nivel que tienen el día de hoy, en cumplimiento de lo dispuesto en el Pacto de Solidaridad Económica.

6. Los sectores obrero y empresarial recomendarán a sus respectivos representantes ante la Comisión Nacional de Salarios Mínimos que apoyen la propuesta, que les formulará el Presidente de dicha Comisión, para que durante abril y mayo los salarios mínimos vigentes se mantengan en su nivel actual.

7. En los términos del Pacto de Solidaridad Económica, se confirma una vez más que los ajustes a los precios de garantía se harán de acuerdo con las exigencias del calendario agrícola. El Gobierno federal ratifica, asimismo, su compromiso de mantenerlos en sus niveles de 1987.

En este lapso y en lo subsecuente, la producción del campo será apoyada mediante el otorgamiento de créditos suficientes y oportunos, a tasas de interés decrecientes y con una eficiente cobertura de aseguramiento.

De la misma manera, y en cumplimiento al compromiso inicial, el Gobierno federal fomentará la capitalización del campo, mediante el otorgamiento de la libre importación de maquinaria, implementos agrícolas y equipo de transporte usados, así como con otras medidas que serán anunciadas oportunamente.

Los sectores obrero, campesino y empresarial, y el Gobierno federal, ratifican en todos sus términos los compromisos contraídos en virtud del Pacto de Solidaridad Económica suscrito el 15 de diciembre de 1987, en presencia del C. Presidente de la República, y reiteran su voluntad de profundizar en el cumplimiento y desarrollo de todas las medidas y determinaciones adoptadas. □

se entrevistaron el 24 de marzo en Cozumel, Quintana Roo, para analizar la situación y las perspectivas del mercado petrolero internacional. En la reunión se acordó que México y Venezuela ajustarán los precios y las plataformas de exportación del hidrocarburo conforme al comportamiento estacional del mercado petrolero internacional y respaldarán las políticas que aplique la OPEP para lograr un desarrollo estable y sostenido del mercado. Asimismo, señalaron que "es necesario redoblar esfuerzos e impulsar acciones tendientes a restablecer un equilibrio real y duradero entre la oferta y la demanda petroleras a fin de que los precios internacionales regresen a un nivel de 18 dólares por barril". □

Comercio interior

Las empresas mantendrán sus precios en marzo y abril

La Secofi informó el 8 de marzo que, en una acción complementaria al Pacto de Solidaridad Económica, más de 39 000 empresas y comercios del país firmaron un acuerdo mediante el cual se comprometieron a mantener los precios de sus productos y servicios en marzo y abril en el nivel que tenían el último día de febrero.

Asimismo, manifestaron su propósito de mejorar la productividad y reducir así los costos de producción y contribuir a estabilizar los precios al consumidor. □

Comercio exterior

Se pidió al GATT reciprocidad en materia comercial

El Gobierno mexicano demandó a los países miembros del GATT que, a fin de compensar los beneficios que reciben por la apertura comercial de la economía mexicana, pongan término a las barreras no arancelarias que afectan al comercio exterior de México y establezcan políticas de trato recíproco para este país.

En el documento presentado ante ese organismo y dado a conocer el 1 de marzo, México exige "el cumplimiento cabal de los compromisos asumidos por todos los miembros en la Reunión de Punta del Este, Uruguay, de no incrementar sino des-

mantelar las restricciones no arancelarias al comercio internacional". México manifestó la seguridad de que sus principales socios comerciales valorarán sus esfuerzos para racionalizar la protección de su industria, adecuar su nomenclatura aduanal y suscribir los códigos de conducta comercial y normalización, por lo que deben ofrecer un tratamiento recíproco.

Cambios arancelarios en el comercio latinoamericano

El 1 de marzo en el D.O. se publicó un decreto de la Secofi en que se señalan los gravámenes a que se sujetarán las mercancías que se importen de Colombia al amparo del Cuarto Protocolo Adicional del Acuerdo de Alcance Parcial número 40, que se firmó el 5 de junio de 1987. La disposición incluye artículos comprendidos en 121 fracciones arancelarias, entre los que destacan productos naturales y químicos, así como manufacturas.

Por otro lado, la Dirección Nacional de Aduanas de Chile decretó el 3 de marzo que todas las importaciones procedentes de México se beneficiarán con la Preferencia Arancelaria del Acuerdo Regional. La resolución, con retroactividad al 25 de febrero, es en respuesta a que México otorga preferencia arancelaria a los productos chilenos.

Por último, en el D.O. del 25 de marzo se publicó un decreto de la Secofi que especifica el gravamen que pagarán las mercancías que se importen al amparo del Protocolo Modificatorio del Acuerdo Comercial suscrito entre México y Guatemala el 25 de agosto de 1987 y que es extensivo a Bolivia, Ecuador y Paraguay. La lista incluye mercancías de 124 fracciones arancelarias que comprenden, entre otras, ganado bovino y ovino, carne, productos agrícolas alimenticios y aromatizantes, maderas, prendas de vestir, calzado, productos de papel, algunos materiales de construcción y muebles.

Permiso previo para exportar café descafeinado

En el D.O. del 10 de marzo se publicó un acuerdo de la Secofi por el que se sujeta a permiso previo de exportación al café descafeinado en grano, incluyendo la que se realice desde las zonas libres del país. Esta medida tendrá vigencia hasta el 31 de octubre de 1989.

Cupos de importación de textiles

Según se publicó el 23 de marzo en el D.O., la Secofi reformó y adicionó el acuerdo del 4 de diciembre de 1987 (véase el "Recuento nacional" de enero de 1988) relativo a los cupos de importación de confecciones textiles.

Se modificó el procedimiento para llevar a cabo esas compras al exterior y se adicionó un artículo donde se señala que las empresas sujetas a un programa de maquila de exportación de esos productos podrán vender en el mercado interno hasta 20% de su producción anual, monto que se considerará como parte del cupo establecido para el país de origen de las materias primas utilizadas.

Modificaciones al impuesto general de importación

Mediante tres decretos aparecidos en el D.O., uno el 25 de marzo y dos el día 29, la Secofi modificó el gravamen que deberá aplicarse a mercancías comprendidas en 294 fracciones arancelarias de la TIGI. En las listas de productos destacan las sustancias químicas, turbinas de vapor, cartuchos para cintas magnéticas o de máquina de escribir, distintos tipos de flejes, arados, cultivadoras, máquinas para fabricar algunos materiales de construcción y gran variedad de productos de papel. □

Financiamiento externo

Recursos del BID para la investigación agrícola

El BID anunció el 2 de marzo la aprobación de 4.4 millones de dólares que se destinarán al Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT). Estos recursos, se informó, tienen el carácter de una operación de cooperación técnica no reembolsable.

Créditos del BIRF

El Banco Mundial aprobó un préstamo de 400 millones de dólares para "respaldar el programa gubernamental de modernización del sector siderúrgico, tanto público como privado", con el objeto de aumentar su eficiencia, informó la institución el

3 de marzo. El crédito se usará en un proyecto con un costo total estimado en 1 050 millones de dólares destinados a financiar importaciones de productos siderúrgicos durante la vigencia del programa de modernización.

Por su parte, el BIRF otorgó a México el 15 de marzo dos préstamos más. El primero, por 300 millones de dólares, se utilizará para financiar un programa de reformas en los mecanismos comerciales del sector agropecuario. El segundo, por 265 millones, se destinará al sector de fertilizantes.

Los empréstitos tienen plazos de amortización de 15 años, con tres de gracia, y una tasa de interés variable (actualmente es de 7.72%).

Créditos de la RFA

El Kreditanstalt für Wiederaufbau (Instituto de Crédito para la Reconstrucción, KfW) y Banobras suscribieron un convenio financiero por 50 millones de marcos (unos 69 000 millones de pesos), se informó el 21 de marzo. Del monto señalado, 15.6 millones se destinarán a financiar las importaciones de partes y componentes para fabricar 16 trenes ligeros y el resto se utilizará en proyectos de desarrollo de diversas entidades federativas.

El préstamo se pagará en cinco años con 18 meses de gracia y tasa de interés preferencial.

Más adelante, el día 24, el Bancomext y el KfW firmaron un convenio por el cual México obtiene una línea de crédito hasta por 300 millones de marcos para financiar la importación de bienes de capital y equipo de origen alemán.

Se reestructura la deuda con bancos japoneses

Los gobiernos de Japón y México firmaron un acuerdo de reestructuración de adeudos por 344 millones de dólares del sector público contratados con instituciones financieras de ese país, informó el 23 de marzo la SHCP. Los términos del convenio, señaló la dependencia, están en el marco del acuerdo logrado con el Club de París el 17 de septiembre de 1986.

Más adelante, el día 26, se informó que el Gobierno japonés redujo de 7.7 a 6.1 por ciento la tasa de interés de los préstamos oficiales que concede a México.

Préstamo de Japón

El Banco Nacional de México y el Eximbank de Japón firmaron el 29 de marzo el acuerdo por el que este último concedió a México una línea de crédito por un máximo de 3 000 millones de yenes (24 millones de dólares) que se utilizarán para financiar las compras de equipo y capital de trabajo que requieran las empresas con inversión de ambos países.

Nuevos recursos

A partir del 30 de marzo, México dispone de 1 100 millones de dólares que constituyen la última porción del crédito por 7 700 millones negociado con la banca comercial en marzo de 1987, informó la SHCP.

De los nuevos recursos, 600 millones provienen del saldo del crédito por 6 000 millones, que se redujo a 5 430 millones de dólares (véase el "Recuento nacional" de octubre de 1987) como resultado del saldo positivo en la balanza comercial; los otros 500 millones provienen de la cláusula referente al apoyo al crecimiento económico. □

Sector fiscal y financiero

Créditos a productores de básicos

El 10 de marzo la SHCP, la Secofi y el Bancomext signaron un acuerdo de concertación mediante el cual se puso a disposición de los productores de alimentos básicos, líneas de crédito por 500 000 millones de pesos, destinadas a financiar importaciones complementarias de granos y oleaginosas, principalmente.

Las tasas de interés pasivas siguen bajando

Durante marzo y hasta el 19 de abril el Banco de México anunció cuatro reducciones sucesivas de las tasas de interés (11 y 27 de marzo, 4 y 19 de abril).

A partir del 19 de abril las tasas de interés neta y bruta para personas físicas y morales son: para depósitos a plazo de 30 a 85 días, 49.85%; de 90 a 175 días, 43.40%; de 180 a 265 días, 41.20%; de 270 a 355 días, 40.15%. Los depósitos a plazo de 360 a 535

días, de 540 a 715 y de 720 a 725 conservan el rendimiento anterior de 40 por ciento.

Las tasas para los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento son: de un mes, 58%; de tres meses, 51.65 y 51.60 por ciento (para personas físicas y morales, respectivamente); de seis meses, 46.90%; de nueve meses, 46.65%, y de 12 meses, 47.60%. Las tasas para los depósitos retirables en días preestablecidos de dos días y de uno a la semana se mantienen en 20.50 y 23 por ciento para personas físicas y morales, respectivamente; para los depósitos de dos días al mes se sostienen en 22.50 y 25 por ciento.

Esta evolución da por resultado las siguientes tasas anuales del Costo Porcentual Promedio de Captación: enero, 122.54; febrero, 135.88; marzo, 117.16, y abril, 81.03.

El Bancomext incrementa su capital

En el D.O. del 28 de marzo se publicó un acuerdo de la SHCP en el que se señala que en vista del crecimiento del Bancomext durante los últimos cuatro años, su capital social aumenta de 20 000 millones a 200 000 millones de pesos. Dicho capital estará representado por 1 320 000 certificados de aportación patrimonial de la serie A y 680 000 de la serie B. Los certificados de ambas series tendrán un valor nominal de 100 000 pesos cada uno. □

Relaciones con el exterior

Interparlamentaria México-Estados Unidos

Del 4 al 6 de marzo se realizó en Nueva Orleans la XXVIII Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos, durante la cual se examinaron problemas relacionados con la economía mundial, la deuda externa, la situación en Centroamérica y las relaciones bilaterales. Al finalizar las deliberaciones se dio a conocer un comunicado conjunto con los puntos que las delegaciones recomendarán a sus respectivos gobiernos, entre los que destacan los siguientes:

- Que los problemas de la economía internacional, considerando la actual interdependencia, no se analicen y resuelvan con un criterio financiero y contable, porque ello cancela las oportunidades de creci-

miento económico de los países de menor desarrollo relativo y afecta a la comunidad mundial en su conjunto.

- En la solución de la crisis económica debe predominar el principio de cooperación internacional.

- La capacidad de pago de la deuda externa descansa en la restitución del crecimiento y desarrollo, la generación de divisas por la vía del comercio exterior y flujos financieros complementarios.

- En la solución de los problemas de los países centroamericanos "deben conjuntarse estrategias de carácter político, económico y social. Su puesta en práctica debe regirse por la voluntad de alcanzar la paz".

- En el marco de las relaciones bilaterales, el comercio entre los dos países se debe incrementar todavía más, ya que es parte fundamental para superar los problemas financieros y económicos.

- Se acordó mantener un diálogo informal y una comunicación regular sobre la emigración de mexicanos a Estados Unidos.

- Se reiteró la solicitud al Senado estadounidense para que proceda a considerar el tratado de límites marítimos de 1978, toda vez que en él se establecieron principios de derecho internacional.

- Sobre el tráfico de drogas se apuntó que es necesaria una estrategia que combata y erradique el problema en todas sus etapas, por lo que ratificaron el propósito de atacar conjuntamente las causas que lo originan y los medios que lo posibilitan.

Entrevista Cerezo-De la Madrid

El 25 de marzo se entrevistaron en Cancún, Quintana Roo, los presidentes Miguel de la Madrid, de México, y Marco Vinicio Cerezo Arévalo, de Guatemala. La comitiva visitante la integraron, entre otros, los ministros de Relaciones Exteriores, Gobernación, Economía y Asuntos Específicos; el Presidente del Congreso, y la Presidenta de la Comisión Especial para la Atención de Repatriados. La delegación mexicana la formaron los titulares de Relaciones Exteriores y de Gobernación, el Director General del Bancomext y otros funcionarios públicos.

Al finalizar la reunión, la tercera entre ambos mandatarios, se emitió un comuni-

cado conjunto en el cual destacan los siguientes aspectos:

- La urgencia de reformar a fondo los sistemas comercial, monetario y financiero internacionales, para hacer más equitativa la participación y la distribución de sus beneficios entre todos los países, con miras a establecer un nuevo orden económico.

- Con relación a la deuda externa, el documento señala que "constituye el más serio obstáculo para el crecimiento y el desarrollo de la región". Subraya que "el endeudamiento exterior rebasó la esfera económica para tornarse en político, por lo cual debe ser resuelto en ese nivel entre deudores y acreedores, con base en los principios de corresponsabilidad, simetría y equidad en el ajuste postulados por el Consenso de Cartagena y la resolución respectiva adoptada por la ONU". También se afirma la imperativa necesidad de adecuar el servicio de la deuda a la capacidad real de pago de acuerdo con las perspectivas de desarrollo y crecimiento económico y social al que todo Estado tiene legítimo derecho a aspirar.

Sobre el endeudamiento bilateral se planteó la decisión del Gobierno de México de ampliar en cinco millones de dólares la línea de crédito (cuyo monto actual es de 10 millones de dólares) que fue suscrita por los dos países en el ámbito de la ALADI. En este mecanismo participan el Bancomext, el Banco de México y el Banco de Guatemala.

- Sobre el conflicto en América Central manifestaron su repudio a toda forma de intervención extranjera como se da en Panamá y dijeron que la OEA está llamada a desempeñar un papel importante en el mantenimiento de la paz y el desarrollo regionales. En torno al problema de la repatriación de refugiados guatemaltecos, asentaron que éste se ha acentuado como una evidencia de la consolidación del proceso democrático de Guatemala.

- Respecto a las relaciones económicas bilaterales determinaron establecer medidas adicionales para corregir el desequilibrio de la balanza comercial de Guatemala, para lo cual se reducirá al mínimo el arancel de una lista de productos de ese país. Para la reactivación económica de Guatemala se impulsarán proyectos en el lago de Amatitlán y el puerto de Champerico; se dotarán autobuses urbanos, embarcaciones pesqueras y hospitales pediátricos,

y se llevará a cabo una interconexión eléctrica entre los dos países.

- Continuará la asesoría técnica mexicana en materia fiscal, aduanera, deuda, administración; se llevarán a cabo coinversiones, y la Conasupo apoyará un programa de modernización comercial y distribución de productos.

- Por lo que se refiere a otras materias, manifestaron su beneplácito por la coordinación entre las autoridades de Gobernación de los dos países y por los programas sobre asuntos penitenciarios, tutelares, de migración, de seguridad pública y de protección a la población civil. Ambos mandatarios se mostraron satisfechos por la entrada en vigor de convenios de cooperación científico-técnica y turística, de protección y mejoramiento del ambiente en la zona fronteriza y del Acuerdo de Cooperación para la prevención y atención en casos de desastres naturales, suscrito en abril de 1987. □

Ecología y ambiente

Protección al caracol Purpura pansa

Con el fin de proteger un recurso natural cuya explotación data de tiempos prehistóricos y beneficiar a las poblaciones que tradicionalmente la han llevado a cabo, en el D.O. del 30 de marzo se publicó un decreto intersecretarial (Sepesca, Sedue, SEP) por el que se regula el desarrollo, la explotación y el aprovechamiento del caracol *Purpura pansa*.

La especie, cuyo tinte se utiliza en el teñido de hilos de algodón para prendas de vestir y ceremoniales, se explota en las costas de Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

El aprovechamiento del tinte sólo podrán realizarlo las comunidades indígenas ribereñas y quienes tradicionalmente lo han usado, para lo cual requerirán de un permiso de la Sepesca y rendir un informe mensual a ésta.

La disposición incluye el procedimiento y las épocas para obtener y aprovechar el tinte; programas educativos y de capacitación, y campañas para prevenir el tráfico ilegal y la explotación irracional del *Purpura pansa*. □

México y la Comunidad Económica Europea

Víctor L. Urquidi*

Debilidad de las relaciones comerciales

Durante la segunda guerra mundial se reflexionó mucho en México acerca del porvenir de la economía mundial. Materia especial de reflexión fue la suerte futura de las relaciones comerciales y financieras de este país con sus diferentes contrapartes de preguerra. El intercambio comercial de México se distribuía así: 85% con Estados Unidos, 10% con Europa, y el resto con América Latina. El país exportaba productos básicos, sobre todo petróleo y minerales, café, azúcar y otros de origen agrícola, e importaba bienes de capital, productos intermedios y gran número de productos de consumo directo.

En 1945-1946 la situación no había cambiado mucho, excepto por un nuevo impulso de industrialización: acero, pasta para papel, maquinaria, productos químicos y el comienzo del ensamblaje de aparatos electrodomésticos. Ya existían algunas plantas estadounidenses de armado de vehículos automotores. En 1938 México había nacionalizado su industria petrolera; sin embargo, carecía de capacidad de exportación y no contaba con refinerías importantes. Tras los ajustes económicos de la posguerra se adoptaron medidas proteccionistas a fin de promover una industriali-

zación acelerada. En la literatura de los cincuenta y sesenta a esta política se le denominaba "de sustitución de importaciones".

México seguía enviando sus exportaciones tradicionales a Estados Unidos y aguardaba el resurgimiento de la economía europea, gracias a la ayuda del Plan Marshall, para vender a Europa algunos de sus productos. En 1948 los países europeos absorbían 14% de las exportaciones mexicanas; sin embargo, en 1950-1955 el promedio fue de 10.6%. México había decidido no ingresar al GATT debido a su política proteccionista, cuyo objetivo era contribuir a industrializar el país.¹

El Tratado de Roma, que creó la CEE en 1957, se consideró en México como una clara señal de la voluntad europea de proseguir su desarrollo industrial y agrícola y de ser otra vez un elemento poderoso en la economía occidental, sin olvidar su responsabilidad con las antiguas colonias de África y Asia. No se esperaba demasiado de la CEE como mercado para los productos mexicanos, pero se consideraba la industria europea como una nueva fuente de bienes de capital y tecnología y se esperaba un nuevo flujo de inversiones europeas que aprovecharan el crecimiento del mercado interno y los esfuerzos de industrialización en México. En ese entonces no se preveía que el país llegaría a ser un exportador importante de productos manufacturados.

Al mismo tiempo, los intelectuales y estudiosos consideraban el Tratado de Roma como un ejemplo de integración de los mer-

*Profesor e investigador de El Colegio de México. Este trabajo se publicó en la *Revue du Marché Commun*, núm. 312, diciembre de 1987, pp. 678-682, con el título de "Une vue mexicaine sur la CEE". Traducción del francés de Régine Eby.

1. México se adhirió al GATT apenas en 1986.

CUADRO 1

Participación de México en las exportaciones mundiales
(Millones de dólares)

	Exportaciones mundiales (1)	Exportaciones mexicanas		Porcentaje	
		Total (2)	Petróleo (3)	2/1	3/2
1960	114 000	700	—	0.6	—
1970	283 000	1 300	a	0.4	a
1975	795 000	3 000	500	0.4	16.7
1980	1 845 000	15 100	9 400	0.8	62.2
1981	1 854 000	19 400	13 300	1.0	68.5
1982	1 710 000	21 200	15 600	1.2	73.6
1983	1 666 000	22 300	14 800	1.3	77.4
1984	1 767 000	24 200	15 000	1.4	62.0
1985	1 783 000	21 900	13 300	1.2	60.7
1986 ^b	1 835 000	16 000	5 600	0.9	35.0

a. Cifra insignificante.

b. Datos preliminares.

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*; Banco de México, *Indicadores Económicos*; CIEMEX-Wharton, *Perspectivas Económicas de México*.

cados. Desde 1952 se hacían esfuerzos en esa dirección en América Central, con la ayuda técnica de la CEPAL. En los estudios preparatorios de la CEPAL del período 1955-1960, en los que participaron especialistas mexicanos, no se preveía un mercado común latinoamericano, sino una asociación de libre comercio que promoviera los intercambios intralatinamericanos y constituyera un mercado más amplio, sobre todo para los productos industriales. México suscribió el Tratado de Montevideo de 1960 que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Gracias a ella México aumentó su intercambio con los demás países de América Latina en un esfuerzo por diversificar su comercio exterior, en el que predominaba Estados Unidos.

Por desgracia se lograron muy pocos resultados con Europa, excepto en 1980-1983, durante el período excepcional de las exportaciones de petróleo a los altos precios fijados por la OPEP (a la que México no pertenece). El impulso de la actividad petrolera en México, que aprovechó el alza de los precios internacionales a partir de 1974, no sólo transformó la economía interna. También tuvo grandes consecuencias en el comercio exterior. En 1970, el valor de las exportaciones mexicanas fue de 1 300 millones de dólares, es decir, menos de 0.5% del comercio mundial; en 1980 ascendieron a 15 100 millones de dólares, y en 1984 a 24 100 millones de dólares, o sea, 1.4% de la exportación mundial (véase el cuadro 1). Durante dicho período, el petróleo fue el principal producto de exportación del país (60-65 por ciento del total). Las exportaciones mexicanas destinadas a Europa tuvieron un incremento importante: pasaron de 12.1% en 1975 a 22.2% en 1982 y a 19.4% en 1984 (véase el cuadro 2).

El petróleo ha sido sin duda un producto esencial para Europa (tanto para la CEE original como para la CEE ampliada, la de los doce). México fue uno de los proveedores que contribuyeron a satisfacer esa necesidad. El análisis de las cifras pertinentes permite tener una idea más precisa de las relaciones entre México y la CEE.

CUADRO 2

México: destino de sus exportaciones, 1960-1986
(Porcentajes)

	Estados Unidos	Europa	Asia	Resto del mundo
1960	61.4	11.5	7.2	19.9
1970	60.7	8.5	5.6	25.2
1975	61.4	12.1	7.3	19.2
1980	72.7	16.5	9.9	0.9
1981	64.7	19.8	12.6	2.9
1982	53.3	22.2	12.5	12.0
1983	58.1	20.0	11.1	10.8
1984	58.8	19.4	10.8	11.0
1985	61.1	19.1	10.7	9.1
1986 ^a	66.7	7.7	9.0	16.6

a. Datos preliminares.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.

En 1958, la CEE compraba productos latinoamericanos por un monto de 2 600 millones de dólares, o sea, 11% de las importaciones totales no provenientes de la Comunidad. En 1982, con el alza del precio del petróleo, las importaciones procedentes de América Latina alcanzaron 17 800 millones de dólares, equivalentes apenas a 5.6% de las compras totales en el exterior. En 1984 prevaleció una situación muy parecida: 18 800 millones de dólares y 6.2% del total (véase el cuadro 3). Nótese que el comercio entre la CEE y América Latina no superaba el de la misma Comunidad con los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Conviene aclarar que estas cifras no incluyen a España y Portugal.

La participación mexicana en las exportaciones latinoamericanas a la CEE no ha sido la más importante. En 1982 y en 1984, por ejemplo, México vendió a ese mercado productos por un valor de 2 600 millones de dólares, lo que representa aproximadamente 14% de las importaciones comunitarias de origen latinoamericano.

CUADRO 3

CEE: origen de sus importaciones, 1958, 1982 y 1984

	Millones de dólares			Porcentajes		
	1958	1982	1984	1958	1982	1984
América Latina	2 600	17 800	18 800	10.9	5.6	6.2
Países africanos, del Caribe y del Pacífico	2 300	17 400	19 200	9.7	5.5	6.4
Asociación Europea de Libre Comercio	3 500	57 300	59 400	14.8	18.2	19.7
Estados Unidos	4 000	52 700	46 800	16.9	16.7	15.5
Japón	300	17 600	18 500	1.3	5.6	6.1
Resto del mundo	11 000	152 100	138 800	46.4	48.4	46.1
Total	23 700	314 900	301 500	100.0	100.0	100.0

Fuente: Eurostat, *Analysis of EC-Latin American Trade*, 1984, y *Monthly External Trade Bulletin*, núm. 3, 1985. Citado en SELA, "Relaciones económicas América Latina-CEE 1984-85", en *Papeles del SELA*, núm. 3, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1987, cuadro 6, p. 29

no. Brasil y Argentina son los países de la región que mantienen mayor intercambio con la Comunidad.

De 1980 a 1984, cuatro países (el Reino Unido, Francia, Italia y la RFA) absorbieron de 85 a 96 por ciento de las exportaciones mexicanas destinadas a la Comunidad de los diez. En el último de dichos años, el Reino Unido, que desde 1982 venía siendo el principal cliente comunitario de México, recibió 39% de las exportaciones de éste, y Francia, el segundo comprador, 36%. En conjunto, los cuatro países mencionados absorbieron 95% de las ventas mexicanas a la Comunidad. En 1985, el dato comparable sería 93%. Sin embargo, como ya se trataba de la Comunidad de los doce, España, con 42%, se volvió el cliente principal, gracias al petróleo; Francia conservó el segundo lugar, con 20%, y el Reino Unido descendió al tercero, con 17%. En 1986, la RFA desplazó al Reino Unido al cuarto puesto. Las cifras fueron las siguientes: España, 39%; Francia, 19%; la RFA, 18%, y el Reino Unido, 10%. Si se agrega Italia (4%), resulta que los cuatro países mencionados al principio de este párrafo adquirieron 51% de las exportaciones mexicanas en 1986 y, junto con España, 90% (véase el cuadro 4).

CUADRO 4

México: exportaciones a la CEE por país de destino, 1980-1986 (Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 ^a
República Federal de Alemania	255	213	249	269	231	293	387
Francia	566	931	940	832	928	816	408
Reino Unido	43	245	944	915	1 019	678	211
Italia	101	103	391	149	304	301	89
Los demás países de la CEE	169	155	93	109	128	160	177
CEE de los 10	1 134	1 647	2 618	2 274	2 610	2 248	1 272
España						1 700	842
Portugal						77	59
CEE de los 12						4 025	2 173

a. Cifras preliminares.

Fuente: Cifras oficiales del Banco Nacional de Comercio Exterior.

El petróleo representa alrededor de 85% de las exportaciones mexicanas a la CEE. Si se excluye este producto, las ventas de México a la Comunidad de los diez no tuvieron incremento alguno de 1979 a 1984.² Entre los elementos que explican este fenómeno destacan los siguientes:

a] La sobrevaluación del peso en el período 1979-1981 y la crisis financiera y económica de 1982-1984;

b] la escasa competitividad de los productos industriales de México;

c] la estructura proteccionista del mercado de la CEE, y

2. Fernando de Mateo, "México y la Comunidad Económica Europea: comercio e inversiones", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 7, México, julio de 1986, pp. 591-602. También se publicó en inglés: Peter Cosey y Miguel Wionczek (eds.), *Mexico and the European Community*, Nijhoff, La Haya, 1986.

d] la falta, en esa época, de una política coherente de promoción de las exportaciones en el país.

Durante este período, las exportaciones mexicanas incluyeron, además del petróleo, minerales (8.9% del total), productos agrícolas (miel, café, cacao, tabaco y algodón, 4.2%), etileno (0.5%) y vehículos y sus partes (1.8%). También otros productos industriales y agrícolas que formarían una larga lista, pero cuyos montos son tan pequeños que se vuelven casi insignificantes.³ En 1975 se firmó un acuerdo entre el Consejo de la CEE y México que no va más allá de establecer un marco general para promover el comercio mutuo, cosa que no se ha logrado.

Conviene resaltar que la crisis económica que golpea a México desde 1982 y que se debe en gran parte a la crisis de la deuda externa que obliga al país a destinar más de 35% de sus ingresos por exportación de bienes y servicios al pago de intereses, con resultados muy negativos en el PIB y sobre todo en la producción industrial, ha impedido una evolución satisfactoria de las relaciones comerciales con la CEE. En 1985, las exportaciones a la Comunidad de los diez bajaron 14% y en 1986, debido al descenso del mercado petrolero, equivalieron apenas a 48% de las ventas de 1982. Si se comparan las cifras de 1985 y 1986, que se refieren a la Comunidad de los doce, se advierte una caída de 46% en el último año. Cabe concluir que el comercio de México con la CEE está en crisis. En el marco de los esfuerzos de los mexicanos para estimular su economía y salir de la agobiante situación financiera, habría que reforzar las negociaciones de México y, en forma más amplia, las de América Latina, con la CEE, habida cuenta de la política general de la Comunidad hacia esta región.

La necesidad de fortalecer las relaciones comerciales entre México y la CEE

México puede esperar mucho de una CEE dinámica y abierta. Quizá sea útil evaluar algunos aspectos de ésta a la luz de la situación actual de la economía mundial y sus perspectivas. Del lado positivo se concibe a la CEE como una potencia que se encamina a la etapa posindustrial gracias a numerosas innovaciones tecnológicas que le permitirán modernizar los procesos industriales y de servicios. Se puede esperar que la Comunidad de los doce, junto con Japón, reimpulse parcialmente la economía mundial y que ello tenga efectos favorables en el mercado de productos básicos y desemboque en un consumo mayor de los productos latinoamericanos, incluidos los mexicanos. También se espera una moderación de las tendencias proteccionistas y por tanto más posibilidades de que ciertos países de industrialización reciente, como México, proporcionen a los europeos aquellos productos industriales en los que disponen de ventajas comparativas, sobre todo en materia de salarios, e incluso, en ciertos casos, en el ámbito tecnológico. A mediano plazo, la escasez de mano de obra en Europa, o su costo demasiado elevado, reforzará la tendencia en favor de cambios en la división internacional del trabajo. Estas transformaciones tendrán ventajas para el consumidor europeo si la CEE logra reestructurar al mismo tiempo su economía a largo plazo. La Comunidad de los doce, que ya es una potencia industrial de gran importancia en el mundo, podría mejorar su competitividad y eficacia internas⁴ y, con base en esta

3. *Ibid.*

4. Pierre Maillet, "Industrial Adjustment in a Common Market: the Case of the European Community, Some Lessons for an Infant Common

mejora, dedicar parte de su mayor capacidad adquisitiva a importar productos industriales de América Latina.

Si eso ocurriera, México y la mayoría de los países latinoamericanos considerarían a la CEE como una contraparte comercial más fuerte y atractiva, así como una verdadera posibilidad frente a Estados Unidos. Tal eventualidad tendría para México mucha relevancia, en vista de cuánto depende de sus ventas de petróleo a aquél país. A pesar de la cercanía del mercado estadounidense, es conveniente continuar los esfuerzos de diversificación de los mercados, sobre todo los de productos industriales, ya que éstos pueden estimular el empleo mucho más que el petróleo.

La CEE sigue siendo el único mercado común exitoso y se espera que la aplicación del Acta Única contribuya a intensificar el proceso integrador. El ejemplo será muy importante para varias regiones del Tercer Mundo, en especial para América Latina, puesto que hasta ahora han fracasado en ella los esfuerzos de integración económica, sin exceptuar al Mercado Común Centroamericano, cuyos mecanismos iniciales se aproximaban más a las concepciones europeas de integración.

La CEE debe considerarse también como una fuente de ahorro, es decir, de fondos de inversión para los países subdesarrollados. Pese a los altos costos del financiamiento comunitario, el Banco Europeo de Inversión puede contribuir de manera notable a renovar las transferencias financieras para el desarrollo.⁵

Lo ocurrido en el período 1975-1984 con el enorme endeudamiento de los países latinoamericanos con la banca privada, en condiciones extremadamente desfavorables, debería llevar a los miembros de la Comisión de las Comunidades Europeas a reflexionar acerca de las posibilidades de ayuda financiera y técnica para impulsar el desarrollo de los países latinoamericanos. Al mismo tiempo se espera que la CEE contribuya a solucionar el complejo problema de la deuda externa latinoamericana. Los ejemplos de México y Brasil demuestran cuán imposible resulta seguir transfiriendo al exterior 5% del PIB o 40% del ahorro nacional para pagar los intereses de la deuda; dichos pagos impiden el crecimiento y el desarrollo. Si se alcanzara una solución que permitiera reducirlos, los países deudores podrían utilizar las divisas para aumentar sus importaciones, por ejemplo, de Europa, y así contribuirían al desarrollo industrial y al aumento del empleo en la Comunidad.

En el aspecto negativo, conviene señalar que los países latinoamericanos consideran el proteccionismo de la CEE como un serio obstáculo al desarrollo de las relaciones comerciales. Como es bien sabido, y como lo subrayan a menudo los altos funcionarios de la Comisión de las Comunidades Europeas, la tarifa arancelaria de la Comunidad es una de las más bajas del mundo. El verdadero problema radica en las barreras no arancelarias, el proteccionismo disfrazado que tiende a preservar el mercado interno de la Comunidad, sobre todo cuando se trata de industrias "sensibles" o que padecen dificultades de ajuste. A este respecto, la CEE también ha seguido la tendencia de los países industrializados —Estados Unidos y Japón— de impedir la competencia de los pro-

ductos manufacturados de los países de industrialización reciente. En el caso de América Latina se puede hacer una larga lista: acero y derivados, textiles, productos químicos... Por otra parte, la política agrícola común, como expresión del exagerado proteccionismo en esa materia de los países miembros de la CEE, tiene consecuencias muy desfavorables para varios países latinoamericanos, sobre todo para los exportadores de trigo, aceite, carne, alimentos para el ganado, etc. Además, las exportaciones de productos agrícolas subvencionados por la CEE acarrearán una baja de los precios en los mercados internacionales tradicionales. Es cierto que la CEE importa café, plátano y miel, pero no hay que olvidar que varios de los países miembros gravan muy fuertemente el consumo de estos productos.⁶

También cabe mencionar el problema de las preferencias. Por una parte, el sistema generalizado de preferencias, cuya aplicación se ha limitado o condicionado mucho en los últimos años; por otra, las preferencias otorgadas a los países de la Convención de Lomé. No se pone en duda, desde luego, el derecho de la CEE de establecer un régimen especial para dichos países, pero sí se insiste en que las consecuencias han sido negativas para América Latina.

La reciente adhesión de España y Portugal, que refuerza el poderío económico de la CEE, puede considerarse en general como algo positivo. Sin embargo, también podría acarrear consecuencias negativas para América Latina. Primero, debido a la competencia que ya existía entre los productos de exportación latinoamericanos y los españoles en el mercado europeo; segundo, con motivo de la aplicación por España de restricciones no arancelarias a los productos latinoamericanos y, por último, a causa de la entrada de productos de los países de la Convención de Lomé en los mercados español y portugués.⁷ España ha tomado en cuenta sus relaciones económicas y sus vínculos históricos con América Latina. Por ello se ha mostrado dispuesta a apoyar dicha región ante la CEE. Sin embargo, es preciso subrayar que los intereses económicos de España son en lo esencial europeos y no de solidaridad económica con América Latina, pese a compartir con ésta un idioma y muchas características históricas y culturales.

El punto de vista latinoamericano, que el autor comparte,⁸ hace resaltar la falta de interés de la CEE por el desarrollo de América Latina y sus problemas, a pesar de ciertas declaraciones recientes de altos funcionarios de la Comisión. Según opinan ciertos europeos, la estrecha relación con Estados Unidos eliminaría la necesidad de un acercamiento de la CEE con América Latina, sobre todo en el caso de México. En el de América Central hay un acuer-

6. Fernando de Mateo, *op. cit.*, "Reflexiones sobre las relaciones entre la América Latina y la Comunidad Europea", Grula (Grupo Latinoamericano), Bruselas, enero de 1987; SELA, "Relaciones económicas América Latina-CEE, 1984-85: posibilidades de cambio en un contexto mundial en transformación", *Papeles del SELA*, núm. 3, Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 1987; Von Gleich et al., *Europäisch-Lateinamerikanische Wirtschaft-Kooperation. Die Bundes Republik Deutschland, Österreich und die Schweiz als Partner Latein Amerikas*, Deutscher Instituts-Verlag, Colonia, 1985.

7. SELA, *op. cit.*

8. Víctor L. Urquidí, "Hacia una nueva relación económica entre Europa y América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 7, México, julio de 1986, pp. 584-590. El autor presentó este trabajo en el Coloquio sobre la Democratización en América Latina: un Diálogo entre Europa y América Latina, celebrado en Estrasburgo en junio de 1986.

Market", ponencia presentada en el primer congreso de economía de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), celebrado en Kuala Lumpur del 13 al 23 de marzo de 1987.

5. Las inversiones directas de los países de la CEE en México no excedían de 2 000 millones de dólares en 1984.

do especial de apoyo que hoy por hoy no puede trascender su carácter retórico debido a las circunstancias que prevalecen en esta región. Los intereses de la CEE con Brasil son mucho más intensos en materia estratégica, financiera y tecnológica, así como desde la perspectiva de los mercados y las inversiones. El conflicto de las Malvinas aún impide una evolución plena de las relaciones con Argentina. Al parecer, la CEE ha dirigido sus prioridades a otras regiones del Tercer Mundo.⁹ Como quiera que sea, las negociaciones con América Latina no tuvieron éxito ni en Bruselas ni en el seno de ciertas organizaciones latinoamericanas, como el SELA. Es cierto que la representación latinoamericana en Bruselas, por medio del Grupo Latinoamericano (GruLa) no fue precisamente la más adecuada, lo que demuestra también la falta de interés de los gobiernos latinoamericanos. Sin embargo, si la CEE no crea un ambiente favorable a las negociaciones, resultará muy difícil que los latinoamericanos apliquen una política positiva. A mayor abundamiento, a menudo hay divergencias entre la política de la Comunidad y la política de los estados miembros en asuntos que se refieren a países latinoamericanos. Los mismos latinoamericanos no siempre perciben esto con suficiente claridad.

¿Cuáles son las perspectivas? Conviene recordar que el Consejo de Europa, en la Declaración de La Haya de junio de 1986, reafirmó la voluntad europea de intensificar y desarrollar las relaciones con América Latina, tanto en el ámbito político como en el económico y técnico. Mediante el GruLa, los latinoamericanos adoptaron en Bruselas posiciones positivas en enero de 1987, encaminadas a profundizar sus relaciones con la CEE y promover negociaciones que podrían desembocar en resultados prácticos. En junio de 1986 se celebró en Estrasburgo, en el Consejo de Europa, un importante coloquio organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), con la participación de un gran número de personalidades europeas y latinoamericanas.¹⁰ En vista de las tendencias de democratización que se observan en varios países de América Latina, el coloquio se centró en los asuntos políticos, aunque no se separaron de ellos las cuestiones económicas, culturales y de otros ámbitos. La Europa de los doce representa sin duda un apoyo importante a la democracia en América Latina. En dicho marco, el Consejo de Europa y los representantes de los estados miembros de la Comunidad hicieron una declaración de apoyo a las conclusiones contenidas en el documento de La Haya. Este respaldo es muy positivo para el futuro de las relaciones CEE-América Latina. No obstante, aún queda un largo camino por recorrer. Del lado latinoamericano persiste la falta de un mecanismo de negociación representativo y con los recursos y el apoyo necesarios de sus gobiernos. Ya está la base: el SELA. Habría que reforzarla desde un punto de vista técnico con los recursos de la CEPAL.

Es preciso reconocer que la economía mundial cambia con rapidez. Habida cuenta de los ajustes y reacomodos entre los países industrializados, América Latina está obligada a modernizarse y sobre todo a establecer una industria eficaz y competitiva que le permita participar en las corrientes comerciales y tecnológicas de una nueva economía industrial. Sin embargo, para que lo último sea posible y se realice de manera positiva, es indispensable ayudar a América Latina a resolver sus problemas de endeudamiento, a fin de eliminar la restricción financiera y dar a sus

economías la posibilidad de salir de la verdadera crisis: la de la caída del PIB y el alto índice de desempleo. Con el apoyo de los países industriales, incluyendo a la CEE, se podría evitar que las economías latinoamericanas se alejen más de la economía mundial. Esto depende en gran parte de las políticas comerciales, entre ellas la de la CEE, pero también de Estados Unidos, que debería reconocer las condiciones especiales de los países exportadores de productos básicos y ampliar las oportunidades de incrementar el comercio de los productos industriales latinoamericanos.

Europa también podría emprender nuevas inversiones directas con una orientación moderna. Así sería necesario evitar la antigua concepción, que consistía en establecerse en los mercados latinoamericanos sobreprotegidos, y adoptar en cambio una política de participación en las industrias de la región capaces de exportar productos de alta tecnología a los mercados internacionales. Se implantarían, por tanto, sistemas de producción conjunta o participativa (*production sharing*) con base en la subcontratación, y con el aporte humano, tecnológico y financiero de Europa, a fin de concurrir a los mercados internacionales, incluido el de la Comunidad.¹¹

Una buena dosis de realismo es imprescindible. Como dijo Ángel Viñas, "sería ilusorio de parte de los latinoamericanos esperar que los europeos emprendan acciones decisivas en un futuro inmediato a fin de alterar las relaciones interregionales en materia de seguridad o en otras. También es improbable que se amplíe la zona de interés de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico del Norte) sobre todo hacia América Latina. Europa Occidental no ha llegado a ser la tercera columna del sistema internacional y su influencia en América Latina ya no es tan importante como antaño... No obstante, se están creando nuevas posibilidades. En los próximos años, los países miembros de la Comunidad y los miembros europeos de la OTAN tendrán la oportunidad de entablar una política más imaginativa con América Latina".¹² El autor (citado de un texto escrito en inglés) advierte que no podemos esperar una modificación a corto plazo de la política económica de la CEE hacia América Latina, incluso tratándose de los problemas de la deuda y de las preferencias comerciales. Sin embargo, subraya que América Latina sí puede esperar "un apoyo político mayor... [que se logrará] gracias a la mejora de los mecanismos para el diálogo y la concertación entre Europa y América Latina, los cuales no han sido eficaces hasta ahora".¹³

En mi opinión, para lograr siquiera modestos resultados en el marco de las nuevas relaciones aquí esbozadas, habría que acrecentar el conocimiento recíproco de europeos comunitarios y latinoamericanos. Pienso en los intercambios culturales y sobre todo en los intercambios académicos. A este respecto, hay que destacar la gran importancia de fortalecer los centros de estudios latinoamericanos en Europa y de crear centros de estudios europeos en América Latina. No basta con intensificar los mecanismos intergubernamentales, las relaciones diplomáticas, y los intercambios de periodistas y representantes de la vida cultural. Además de todo eso, es imprescindible elevar y mejorar el conocimiento mutuo de las realidades económicas y sociales respectivas. □

11. Víctor L. Urquidí, *op. cit.*

12. Ángel Viñas, "European-Latin American Relations in the East-West Conflict: A Spanish Perspective", en *Working Papers*, núm. 7, Madrid, 1987.

13. *Ibid.*

9. Fernando de Mateo, *op. cit.*, y GruLa, *op. cit.*

10. IRELA, "Democracia y democratización: un diálogo entre Europa y América Latina", en *Informe de Conferencia*, núm. 3, Madrid, 1986.

Sección latinoamericana

ARGENTINA

El Austral se desgasta. . .

En los últimos decenios la economía argentina se ha caracterizado por grandes fluctuaciones del PIB, siempre con una marcada tendencia al estancamiento, y por una crónica inflación de tasas altas y variables. Baste señalar que de 1975 a 1984 la inflación fue de 100% o más cada año y que durante el primer semestre de 1985 el crecimiento anualizado del índice de precios al consumidor llegó a 1 000%. La dinámica de la inflación y la tendencia al estancamiento económico pusieron en duda la capacidad del régimen de Raúl Alfonsín para inducir un proceso de crecimiento que mejorase las condiciones de vida de la población.

En ese entorno de virtual caos económico, que amenazaba con desbordarse al campo político, el ministro de Economía, Juan Sorrouille, anunció el 14 de junio de 1985 la puesta en marcha del Plan Austral, cuyos propósitos principales eran frenar de golpe la inflación inercial y restablecer el equilibrio económico. Los principales elementos de la estrategia eran la austeridad fiscal, el congelamiento inmediato de precios y salarios y el establecimiento de una paridad fija, así como la sustitución del peso por el austral, a razón de 1 000 por uno.

El Plan Austral indujo un descenso radical de la inflación, hasta llegar a una tasa mensual de 2%. Sin embargo, a partir de marzo de 1986, cuando las autoridades empezaron a relajar los controles, la inflación se activó de nuevo, alcanzando tasas

anuales de tres dígitos. Según cifras preliminares del Banco Central de Argentina, en 1987 la inflación fue de 175%, más del doble de la registrada en 1986.

En esta nota se revisan los dos intentos anteriores para frenar el proceso inflacionario, la situación previa a la aplicación del Plan Austral, las medidas más importantes del programa heterodoxo y algunos de sus resultados más relevantes.

Desde el final de la segunda guerra mundial la economía argentina ha padecido dos problemas crónicos: el estancamiento relativo y la inflación. Esto ha sido resultado de distintas estrategias que van desde la sustitución de importaciones con un fuerte sesgo distributivo, aplicada por el primer gobierno de Juan Domingo Perón a fines de los años cuarenta y la primera mitad de los cincuenta, hasta los diversos ajustes estructurales de los dos decenios siguientes, en los que se trató de combinar las exportaciones con una política de sustitución selectiva de importaciones y la consolidación del sector agropecuario.

Durante esos 40 años se alternaron en el poder regímenes políticos antagónicos, que los especialistas han denominado "populistas" y "autoritarios". Los primeros se orientaron a aspectos como la distribución del ingreso y el aumento del consumo de los grupos más desprotegidos; los segundos, en contraste, se esforzaron por estimular los mercados interno y externo y la inversión privada. Respecto al ejercicio político, unos y otros echaron mano de la represión de manera más o menos abierta para encarar los frecuentes brotes de descontento, provocados por los bruscos cambios de dirección en la economía.

En lo que se refiere al problema de la inflación, de 1948 a 1972 las autoridades en turno aplicaron diversas medidas para abatirla, aunque con resultados más negativos que positivos, ya que en cada ocasión el crecimiento de los precios reapareció con mayor virulencia. De 1972 a la fecha se han aplicado tres programas de estabilización. El primero comprendió de mayo de

1973 a octubre de 1974, durante el último gobierno peronista; el segundo correspondió a la dictadura militar encabezada por Jorge Videla y abarcó de abril de 1976 a marzo de 1981 (prácticamente durante todo su régimen), y el último fue el Plan Austral del gobierno democrático de Raúl Alfonsín. Este programa se aplicó del 1 de julio de 1985 al 31 de marzo de 1986.

Vale la pena recordar los elementos principales de las dos primeras experiencias, para compararlas entre sí y con el intento heterodoxo de Alfonsín.

La experiencia peronista

Las bases de la política económica del último régimen peronista se establecieron en el Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional. En éste la prioridad recayó en el logro de la justicia social y la rápida expansión económica. De acuerdo con esas metas, el Gobierno modificaría gradualmente la distribución del ingreso en beneficio de los trabajadores, para recuperar las condiciones prevalecientes en los primeros años del decenio de los cincuenta.

En esta segunda oportunidad del peronismo, las autoridades se comprometieron a expandir el consumo de los trabajadores y a aumentar la importancia relativa de las remuneraciones en el ingreso nacional por medio de la inmediata restitución del poder adquisitivo de los salarios. Para tales fines, el PIB debía crecer alrededor de 7.5% al año durante el período 1974-1977, lo que representaba casi el doble de la tasa registrada en el trienio anterior. Esto exigía un fuerte incremento de la inversión pública y privada, un notable aumento de la productividad y duplicar las exportaciones de bienes. Desde cierto punto de vista esa estrategia tenía el riesgo de exacerbar las presiones inflacionarias, sobre todo si se consideraba el adverso entorno internacional debido a los efectos del primer choque petrolero (1973).

Pocas semanas después del inicio del

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., sino en los casos en que así se manifieste.

Plan Trienal el proceso inflacionario había alcanzado tal gravedad que los conflictos sociales se sucedían casi a diario, lo que hacía peligrar la cohesión de los sindicatos controlados por los peronistas. Ante ello, el ministro de Economía, José Gelbard, elaboró un pacto social, conocido como Acta Nacional de Acuerdo, en el que se establecía que los empresarios debían absorber el incremento salarial decretado, después de lo cual los precios y salarios quedarían congelados durante dos años. El documento preveía que cada 12 meses una comisión tripartita, integrada por los sindicatos, los empresarios y las autoridades, recomendaría, en caso de ser necesario, un incremento salarial para mantener el poder de compra. Los precios de los bienes y servicios del sector público se incrementarían hasta los niveles reales, después de lo cual también se congelarían. Asimismo, con el fin de reducir el costo de los créditos y evitar la especulación con divisas extranjeras se decretó la reducción de las tasas de interés y de las comisiones bancarias, y el tipo de cambio se mantuvo fijo.

Al principio el programa antiinflacionario tuvo los efectos previstos: el crecimiento de los precios bajó de 60.3% en 1973 a 24.2% en 1974. Sin embargo, a causa de la crisis petrolera de 1973 el valor de las importaciones argentinas aumentó rápidamente, lo cual hizo muy difícil sostener la congelación de precios. Las presiones externas ocasionaron el rompimiento del pacto y los diversos agentes económicos reanudaron su pugna distributiva. En 1975 la inflación, con nuevos bríos, llegó a 182.7 por ciento.

Al morir Juan Domingo Perón y sucederlo en la presidencia su viuda, el peronismo empezó a desmoronarse como fuerza política. Las divisiones internas cobraron fuerza poco a poco y rebasaron las marcas estrictamente partidarias, para convertirse en problema social. Los resultados de esa lucha fueron el deterioro de la autoridad presidencial, una rápida escalada de la inflación y una brusca recesión económica. La conjunción de estos fenómenos creó condiciones propicias para que los militares decidieran dar un golpe de Estado. El 24 de marzo de 1976 las fuerzas armadas formaron una junta militar encabezada por Jorge Videla y depusieron a la viuda de Perón.

Las reglas de los militares

El régimen militar consideró la lucha con-

tra la inflación sólo como uno más de los problemas que debía considerar. Su atención se centró más en la reforma monetaria y financiera, el crecimiento económico y la distribución del ingreso sobre la base de los avances de la productividad. Desde un principio los esfuerzos del régimen se orientaron a abatir el gasto público mediante la reducción de los préstamos del Banco Central al Gobierno. Asimismo, se crearon importantes incentivos en el mercado financiero para que éste captara los fondos privados. Para asegurar esa transferencia, en 1976 se ajustaron las tasas de interés al ritmo de la inflación que en ese año llegó a poco más de 444%. En 1977 se realizó la reforma financiera que consistió principalmente en eliminar las tasas fijas de interés.

Respecto al crecimiento económico, las autoridades privilegiaron las actividades exportadoras del sector agrícola. Para impulsar el sector industrial se redujeron las barreras proteccionistas, a fin de inducir incrementos en la productividad y acelerar la modernización de la planta productiva.

Las medidas adoptadas reconcentraron el ingreso y provocaron una drástica depresión de la demanda agregada y un reajuste de precios relativos en favor de los productores. Otros resultados fueron la caída del gasto público, el alza de los impuestos, la reducción de los salarios reales y la disminución de la expansión monetaria. En otras palabras, el régimen militar aplicó una política muy parecida a las propuestas por el FMI. Los principales beneficiarios fueron los agricultores dedicados a la exportación y el sector financiero. Sin embargo, la alta inflación persistió, aunque con coeficientes menores.

En 1977 el índice de precios al consumidor aumentó a 176%; en los años siguientes su crecimiento disminuyó levemente, hasta llegar a 100% en 1980. Esa desaceleración, empero, fue artificial y generó un caos económico de graves consecuencias que minó la autoridad del gobierno militar. A la grave inestabilidad económica se agregó la guerra de las Malvinas, cuyo principal efecto fue el absoluto desgaste político de los militares. Esto los obligó a convocar a elecciones presidenciales para el 30 de octubre de 1983, en las que el candidato del Partido Radical obtuvo 52% de los votos. El triunfo de Raúl Alfonsín abrió una nueva era para Argentina.

El gobierno radical

En diciembre de 1983, al asumir el cargo presidencial, Raúl Alfonsín recibió una economía con graves desajustes: el déficit fiscal y la oferta monetaria estaban fuera de control, la inflación mensual era de alrededor de 18% y no había negociaciones sobre los compromisos externos.

El primer equipo económico de Alfonsín, encabezado por Bernardo Grinspun, propuso una política económica basada en la reactivación de la economía, el incremento de los salarios reales y la eliminación de la inflación. La similitud de estas políticas con las del régimen peronista planteó, evidentemente, metas semejantes. El 25 de enero de 1984 Alfonsín anunció que para ese año el crecimiento del PIB sería de 5%, los salarios reales tendrían una evolución positiva de 8%, el déficit fiscal se reduciría y la inflación sería inferior a 100%. Sin embargo, los resultados no tuvieron relación alguna con las previsiones. El incremento del PIB fue de 2.3%, los precios crecieron 688% (comparado con 433.7% del año anterior) y el déficit fiscal cayó sólo marginalmente. La actividad económica sufrió una severa caída que se extendió desde el último trimestre del año hasta el fin del tercer trimestre de 1985, mientras que la inflación se acercó rápidamente a la cota de 30% mensual.

Este fallido intento de estabilización obligó a replantear la estrategia y a realizar cambios en la conducción económica por lo que el presidente Alfonsín sustituyó a Grinspun por Juan Sorrouille al frente del Ministerio de Economía. El 14 de junio de 1985 el nuevo Ministro anunció el programa de estabilización conocido como Plan Austral, que empezaría a aplicarse a partir del 1 de julio siguiente. Los puntos básicos se pueden resumir en: a) congelamiento de precios, salarios, tipo de cambio y tarifas públicas; b) ajuste de las cuentas fiscales y renegociación de la deuda externa, y c) reforma monetaria, con la sustitución del peso argentino por una moneda más fuerte, el austral, con una equivalencia de 1 000 por uno y una paridad de 80 centavos de dólar por austral.

Rasgos principales

- *Congelamiento de precios.* El congelamiento se anunció como un instrumento transitorio, aunque sin fijar fecha para su finalización. Con esta medida se pretendía modificar las expectativas inflacionarias de

los principales agentes económicos, además de afectar directamente el índice de precios al consumidor. En principio quedaron congelados todos los precios, públicos y privados, excepto los de los productos primarios de oferta variable. Asimismo, se decretó un aumento de 22.6% a los salarios, luego del cual también se les congeló. Cabe señalar que en los meses previos al anuncio del Plan, el Gobierno aceleró el ritmo de aumento de las tarifas de los servicios públicos, y que en la semana anterior al 14 de junio autorizó un alza de 12% en las gasolinas y devaluó el peso en 18 por ciento.

Una vez puesto en práctica el Plan, las autoridades confiaron en que la fijación de precios máximos para los productos de consumo masivo permitiría a los consumidores ejercer el control del mercado mediante la conjunción de sus decisiones individuales de compra. Es pertinente señalar que durante las primeras semanas de vigencia del programa no se presentó desabastecimiento de productos de consumo, aunque sí hubo cierta incertidumbre en las transacciones interindustriales.

• **Política fiscal y monetaria.** En el Plan Austral se dispuso de modo explícito la interrupción del financiamiento del Banco Central al Tesoro. El déficit fiscal se reduciría por el recorte de los gastos de defensa, seguridad e incluso de la inversión pública, y por un aumento significativo de los ingresos, consecuencia de los altos precios de los servicios públicos y de los mayores impuestos al comercio exterior así como de un "ahorro forzoso" vinculado con los impuestos a las ganancias y el patrimonio.

Además de la nueva unidad monetaria en el programa también se incluyó una escala para convertir en australes las deudas contratadas en pesos, la que entre otras cosas implicaba una depreciación diaria del peso respecto del austral.

Resultados

El programa antiinflacionario tuvo efectos inmediatos. Mientras en junio de 1985 —el mes previo a su aplicación— la tasa inflacionaria alcanzó el punto más alto (30.5%), en julio los precios crecieron sólo 6.2%. En agosto la desaceleración cobró mayor impulso; la tasa de inflación fue de 3.1%, y en octubre llegó a 1.9%. Aún así, la tasa anual fue muy elevada (672.2%); sin embargo, este porcentaje estuvo muy influido por el comportamiento de la inflación en

la primera mitad del año, ya que durante el segundo semestre los precios crecieron sólo 20.2 por ciento.

A partir de diciembre de 1985 la inflación volvió a repuntar: en los primeros cuatro meses de 1986 la tasa mensual promedio fue de 3.5%, notándose una clara aceleración en marzo y abril (4.8%).

Cabe señalar que el considerable logro contra la inflación tuvo que pagarse con una profunda recesión económica. En 1985 el PIB registró una contracción de 4.4% (el sector industrial fue el más afectado, con una caída de 10.4%), la tasa abierta de desempleo urbano llegó a 5.9% (4.5% en 1984) y el poder adquisitivo de los sueldos se redujo 24%, mientras que el de los salarios disminuyó 21.8 por ciento.

En diciembre de 1985 los sindicatos agrupados en la Central General del Trabajo (CGT) demandaron un aumento salarial de 28% para restituir el poder adquisitivo de las remuneraciones, exigencia que se consideró fuera de proporción dada la situación económica prevaleciente; incluso, algunos analistas la calificaron como demagógica, más orientada a crear conflictos políticos que a elevar el nivel de vida de los trabajadores. A fines del mes señalado, el Gobierno autorizó un descongelamiento parcial de las retribuciones: decretó un incremento salarial de 5% —válido a partir de enero de 1986— y autorizó a las empresas a otorgar otro 5% a cambio de mayor productividad. Ante ello, la CGT convocó a una huelga general —la cuarta durante el mandato de Alfonsín— para el 24 de enero. Dos meses después realizó otro paro y en abril convocó a otro más.

Para detener la presión sindical, el Gobierno anunció el 1 de mayo un incremento salarial de 8.5% para los trabajadores del sector privado y de 5% para los del público, retroactivos al 1 de abril. Empero, la CGT consideró que esas medidas eran insuficientes y reanudó la ofensiva, convocando a una huelga para el 13 de junio. Obviamente, las relaciones entre Alfonsín y la central sindical peronista empeoraron aún más, lo que manifestó una severa fractura en la política de coalición.

Por el lado de los empresarios, las cosas no estaban mejor: durante 1985 la inversión cayó 16.8%; sólo en el segundo semestre se redujo en alrededor de 26%. Por su parte, los agricultores consideraron desfavorables los altos impuestos, los bajos precios de garantía y la sobrevaluación del aus-

tral, lo que dificultaba el acceso a los mercados foráneos.

El 6 de febrero de 1986 Juan Sorrouille anunció la segunda fase del Plan Austral, cuyo propósito explícito era "convertir la estabilidad en crecimiento", expandir el sector agropecuario y aumentar las exportaciones mediante una agresiva política comercial. Entre las principales medidas estaban la construcción de 85 000 casas, la apertura de líneas de crédito para las empresas privadas y una disminución del déficit del presupuesto a 2.9% del PIB, casi la mitad del de 1985. Como meta se anunció una inflación de 26.4 por ciento.

Las previsiones de las autoridades no se realizaron, y Sorrouille anunció otro paquete de medidas para abril, que contenía la devaluación del austral, aumentos a los precios de los energéticos y un incremento salarial de 18 a 25 por ciento. La inflación se activó de inmediato y en julio el índice acumulado llegó a 33%, superando ampliamente el estimado para todo el año.

Para contener el repunte inflacionario, las autoridades dispusieron la reducción de las tasas libres de interés, la contención crediticia, un incremento salarial de 3 a 4 por ciento y la reanudación de la política de minidevaluaciones del austral. Empero, ello no fue suficiente para modificar la tendencia alcista del índice de precios, que en agosto había acumulado un crecimiento de casi 58%, más del doble de la previsión anual.

El 14 de octubre el presidente Alfonsín anunció un programa económico diferente, que de hecho ponía punto final al Plan Austral. El nuevo programa incluyó una maxi-devaluación de 13% del austral; el congelamiento indefinido de precios, salarios y tarifas públicas; la liberación del mercado cambiario y otras medidas para fomentar las exportaciones. Antes de poner en marcha este nuevo programa, el Gobierno decretó un aumento de 12% al salario mínimo y de 33% a los beneficios sociales, así como un incremento de 18% a las tarifas de los servicios públicos y a los precios de los combustibles.

Los cambios en la política económica parecieron no afectar el crecimiento del PIB, que en 1986 se expandió 6%, contrastando significativamente con el comportamiento de la economía en 1985, cuando se contrajo 4.7%. El producto por habitante también mostró en 1986 una clara tenden-

cia positiva (4.4%), lo que representó un alivio luego de caer 6.1% en el año anterior. La expansión de la actividad económica general se tradujo en una leve disminución del desempleo urbano: 4.6% en 1986 contra 5.3% en 1985.

Respecto a la inflación, el gran reto gubernamental, los resultados de 1986 favorecieron la política oficial. En efecto, la variación en los precios al consumidor fue de 81.9%, lo que representó una gran disminución frente a la de los años anteriores.

Este cuadro relativamente favorable comenzó a revertirse en 1987. La evolución económica general, aunque positiva (3.3%), fue menor respecto al año anterior. La pérdida de dinamismo, en buena parte provocada por los cambios de política ocurridos a finales de 1986, se reflejó en el ingreso por habitante, que creció solamente 0.7%, y en un crecimiento del desempleo urbano (5.4%), superior incluso al de 1985, que llegó a 5.3 por ciento.

Todo ello, aunado a las pugnas distributivas reanudadas en 1986, provocó un resurgimiento de la inflación, que alcanzó una tasa de 178.3%, más del doble de la registrada un año antes.

Esta nueva aceleración del proceso inflacionario, en un ambiente de menor tolerancia social para continuar con este tipo de política de estabilización, abrió las puertas para que algunos sectores militares intentaran —sin éxito— retomar el poder y eliminar los espacios democráticos conquistados luego de largos años de terror. □

Ángel Serrano

PANAMÁ

Cronología de la crisis reciente

1 de marzo. En el inicio de sesiones de la Asamblea Legislativa, el presidente Manuel Solís Palma acusó a Estados Unidos de instrumentar una conspiración para desestabilizar política y económicamente al Gobierno panameño e impedir que asuma el control total del Canal cuando finalice el milenio.

Después de proclamarse como la "autoridad legítima" de Panamá, el expresidente

Eric Arturo Delvalle pidió a los bancos comerciales estadounidenses, al Club de París y al FMI la congelación de los activos del Gobierno de su país en cajas de ahorro y cuentas bancarias. Asimismo, presentó ante la Suprema Corte de Justicia un amparo contra la decisión de la Asamblea Legislativa de destituirlo, pues con ello se violó el artículo 184 constitucional que no concede dicha facultad a la Asamblea.

El Presidente de Estados Unidos anunció que suspendería toda ayuda económica a Panamá porque, dijo, es "una nación narcotraficante en gran escala". Asimismo, declaró que presionaría a los organismos financieros internacionales para que suspendan los préstamos al país centroamericano.

2 de marzo. El Consejo Nacional de Trabajadores Organizados (Conato), principal organización obrera del país, anunció que no apoyaría la huelga nacional iniciada el 29 de febrero por la Cruzada Civilista Nacional, pues este organismo empresarial está encabezado "por sectores tradicionalmente explotadores de nuestro pueblo".

3 de marzo. El Gobierno estadounidense decidió embargar las cuentas bancarias del Gobierno panameño, unos 50 millones de dólares. Por esta razón, la Comisión Nacional Bancaria de Panamá dispuso que los 120 bancos del país (108 foráneos) cerraran "hasta nuevo aviso", mientras se regularizaba la disponibilidad de dólares.

La Cruzada Civilista anunció la suspensión de la huelga nacional después de que los supermercados, las gasolineras y las farmacias decidieron levantarla.

5 de marzo. Con el propósito de apoyar al nuevo Gobierno, condenar la intervención estadounidense y crear un Frente Patriótico en Defensa de la Soberanía Nacional, en la capital y en diversas ciudades y poblaciones del país se realizaron manifestaciones populares. En el puerto caribeño de Colón el general Noriega afirmó que "sólo muerto" lo sacarían de Panamá.

Ante el anuncio de los comerciantes de que aceptarían cheques y tarjetas de crédito sólo hasta el día 11, miles de capitalinos acudieron a los supermercados en busca de alimentos y productos básicos.

En Estados Unidos se informó que el 19 de marzo la Guardia Nacional de Florida ini-

ciaría ejercicios militares en las selvas panameñas.

6 de marzo. En solidaridad con el general Noriega, 80% de los trabajadores de las esclusas del Canal comenzaron a demorar sus operaciones.

Para superar la crisis financiera se anunció que alrededor de 75% de los bancos comerciales aprobaron en principio un proyecto oficial basado en tres puntos básicos: 1) con el fin de evitar que las instituciones financieras recurran al Banco Nacional de Panamá para abastecerse de fondos, un banco comercial asumirá algunas funciones de banca central (el más viable es el Chase Manhattan Bank, que cumplió ese papel en el país hasta 1979); 2) para evitar una mayor fuga de capitales, se fijará un tope a los retiros en efectivo, y 3) para que las instituciones tengan tiempo de capitalizarse, se restructurarán los depósitos a más largo plazo.

7 de marzo. Eric Delvalle anunció la instauración de un Gobierno de reconciliación nacional, con la participación y el apoyo de los partidos Demócrata Cristiano, Revolucionario Democrático y Panameñista Auténtico, el Movimiento de Liberación Republicana Nacional y la Cruzada Civilista Nacional. Las cinco organizaciones fueron opositoras del Presidente antes de su destitución.

El Banco Nacional de Panamá inició gestiones ante el juez federal de Nueva York para tener acceso a sus depósitos en los bancos estadounidenses; no obstante, el juez confirmó el embargo. Por su parte, los directores de las principales instituciones financieras de Estados Unidos afirmaron que los fondos seguirán congelados mientras el gobierno de Reagan reconozca a Delvalle como Presidente legítimo.

Para "defender la soberanía del país", la Central Nacional de Trabajadores de Panamá realizó una marcha en la capital. De modo paralelo, el Conato y las federaciones de Empleados Públicos y Asentamientos Campesinos protestaron frente a la embajada estadounidense.

Unos 60 000 jubilados bloquearon importantes calles de la capital en protesta contra la imposibilidad de cambiar sus cheques de pensión en el Banco Nacional, por un monto de 2.2 millones de dólares.

8 de marzo. El canciller Jorge Abadía declaró que las maniobras militares anunciadas por Estados Unidos violan los trata-

dos Torrijos-Carter, que limitan los ejercicios bélicos a la exclusiva defensa de la vía interoceánica y mediante la autorización previa del Gobierno de Panamá.

La policía antimotines dispersó en la capital una manifestación de la Cruzada Civilista, que pedía el exilio del general Noriega.

Después de aprobar las medidas de Reagan, el Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes de Estados Unidos exigió nuevas sanciones económicas contra el "régimen militar" de Panamá. Por su parte, el Pentágono negó formalmente la "inminencia de una invasión" a ese país.

9 de marzo. La Comisión Nacional Bancaria anunció la reanudación "gradual y ordenada" de algunas operaciones bancarias. Se aclaró que se limitarían a la "aceptación de depósitos de cualquier naturaleza", operaciones interbancarias y transferencias en dólares.

Con el propósito de "explicar la situación económica y política y buscar apoyo financiero en los medios bancarios europeos", una delegación gubernamental inició en Bruselas una gira por Europa, que comprende visitas a Luxemburgo, París, Roma y Madrid.

Después de asegurar que "no vamos a sacrificar al general Noriega", el presidente Manuel Solís Palma afirmó que la posición de Estados Unidos es una "declaratoria de guerra económica, injustificada e incomprensible".

10 de marzo. La Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó, por 367 votos contra dos, una resolución que pide la destitución del general Noriega como jefe de las fuerzas armadas de Panamá, así como adoptar nuevas sanciones económicas.

Aproximadamente 30 bancos extranjeros descartaron la posibilidad de reiniciar sus operaciones mientras el general Noriega permanezca en el país. La Asociación Bancaria de Panamá, que agrupa a unas 90 instituciones, anunció que no acataría la disposición de reanudar operaciones, argumentando la inexistencia de circulante.

El Parlamento Europeo pidió al gobierno de Solís Palma restablecer la normalidad constitucional en el país, así como iniciar una investigación que aclare la posible relación entre el narcotráfico y Noriega.

El Gobierno anunció el congelamiento del precio de 23 productos básicos.

11 de marzo. En Río de Janeiro, la Conferencia Permanente de Partidos Políticos de América Latina (Coppal) pidió la solidaridad "urgente y eficaz" de los gobiernos de la región con el pueblo y el Gobierno de Panamá. Igualmente demandó el descongelamiento de los fondos panameños en los bancos estadounidenses y la realización de un diálogo nacional entre todos los partidos políticos, organizaciones cívicas y sindicatos del país.

Unidades antimotines disolvieron en la capital una manifestación convocada por la Cruzada Civilista. Entre los heridos, cuyo número se desconoce, había varios periodistas nacionales y extranjeros.

El Gobierno decidió diferir el pago de salarios del sector público, así como racionalizar el consumo de energía eléctrica, gas y alimentos. Las principales cadenas comerciales denunciaron que el Gobierno amenazó con intervenirlas si se negaban a aceptar los cupones y cheques de los trabajadores y empleados públicos.

Con el apoyo del Congreso, Reagan dispuso dos nuevas sanciones contra Panamá: la suspensión del pago mensual por derechos de uso del Canal (alrededor de 7 millones de dólares) y de los beneficios comerciales del Sistema Generalizado de Preferencias y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Reagan dijo que las sanciones se levantarán cuando Noriega salga de Panamá.

12 de marzo. Ante la falta de liquidez del sistema bancario, se postergó el pago de la primera quincena de marzo a unos 100 000 burócratas. La Coordinadora de Sindicatos Estatales anunció una huelga indefinida a partir del día 14 en los institutos del agua, luz, ferrocarriles, puertos y plantas industriales. La agrupación explicó que como el Gobierno "no ha dado garantías", los trabajadores estatales rechazarán cualquier forma de pago que no sea en efectivo.

13 de marzo. El Gobierno pidió a los empleados y trabajadores públicos que no vayan a la huelga general, pues ello "facilita los objetivos de la intervención estadounidense".

Continuaron los enfrentamientos en la capital entre fuerzas públicas y la oposición.

Nuevamente se informó de agresiones a periodistas extranjeros.

A consecuencia de la falta de circulante, algunos empresarios comenzaron a pagar a sus trabajadores con granos, especialmente arroz y frijol.

14 de marzo. Estalló la huelga de "brazos caídos" en las empresas públicas, afectando parcialmente las telecomunicaciones, los principales puertos y otros servicios. Considerando que una huelga nacional sólo beneficiaría a la derecha y a Estados Unidos, los trabajadores de Ferrocarriles Nacionales fueron los únicos que continuaron normalmente sus labores.

15 de marzo. Los trabajadores públicos de la salud (médicos, paramédicos y personal administrativo) se unieron a la huelga de brazos caídos y realizaron una manifestación que fue reprimida.

16 de marzo. En la madrugada, alrededor de 600 militares encabezados por el jefe de la policía, coronel Leónidas Macías, intentaron tomar el cuartel de la comandancia general, donde se encontraba el general Noriega. Sin embargo, fuerzas leales a éste y al Gobierno lograron conjurar la sublevación y capturar a los involucrados. Horas después, cientos de panameños acudieron al cuartel para apoyar a Noriega. Simultáneamente a estos hechos, hubo grandes manifestaciones antigubernamentales en la capital, con saqueos y destrucción de algunos comercios.

Ante la suspensión de diversos servicios por la huelga de brazos caídos, el Presidente decretó la intervención militar de los institutos de Energía Eléctrica y de Telecomunicaciones, el aeropuerto y otras dependencias.

17 de marzo. Amnistía Internacional denunció, en Londres, "un rápido deterioro en el respeto a los derechos humanos en Panamá". Igualmente pidió que se investigue la muerte del líder opositor Hugo Spadafora, en 1985.

18 de marzo. Debido a que Estados Unidos ataca la economía del país "en coordinación con sectores políticos nacionales", el gobierno de Solís Palma decretó el estado de emergencia y aclaró que la medida no afectaba las garantías individuales.

Los 29 organismos que forman el Consejo Empresarial y la Cruzada Civilista acordaron un paro total a partir del día 21, "hasta que caiga el general Noriega".

El embajador panameño en Venezuela presentó ante el SELA un amplio informe de la agresión económica a su país y de las violaciones de Estados Unidos al derecho internacional.

19 de marzo. Después de varios días de rumores, el presidente del Gobierno de España, Felipe González, ofreció asilo al general Noriega, "en caso de que todas las partes y él mismo decidieran solicitarlo".

La Comisión Nacional Bancaria propuso al Gobierno un proyecto para reanudar parcialmente las actividades. Se planteó una restricción total de pagos en efectivo por ventanilla y una disponibilidad para el pago de cheques hasta de 25% del saldo, con un máximo de 10 000 dólares.

20 de marzo. Se informó que durante los últimos días representantes estadounidenses mantuvieron pláticas con Noriega con el propósito de persuadirlo a abandonar el país.

Diversas organizaciones obreras y campesinas pidieron al Gobierno que inter venga los bancos, haga cambios en el gabinete y entregue armas a los trabajadores para hacer frente a la crisis nacional. El presidente Solís Palma decretó el cese de los empleados de las entidades de seguridad nacional que realicen huelgas.

21 de marzo. El Presidente anunció que el general Noriega "ha puesto a mi disposición su cargo, empeñando su palabra de militar y de hombre de separarse oportunamente de la comandancia".

Se inició la huelga nacional empresarial. Se dijo que en el primer día afectó 95% de la actividad de la capital y de las ciudades de Colón, David, Santiago, Penonomé, Agua Dulce y Chitré.

22 de marzo. Se sumaron a la huelga nacional las gasolineras y 8 000 trabajadores bananeros de Chiriquí y Bocas del Toro. La Cruzada Civilista anunció que no participará en un diálogo nacional para negociar la salida de Noriega.

En la Asamblea del BID, el representante panameño denunció que la economía de su país estaba totalmente paralizada por el bloqueo financiero de los organismos internacionales.

23 de marzo. Durante una reunión con 500 líderes de sindicatos, organizaciones campesinas, empleados públicos y grupos

populares, el general Noriega se pronunció por una salida política a la crisis, sobre la base de defender la dignidad y sin intervenciones extranjeras.

El gobierno panameño declaró *persona non grata* al Consejero Económico de la Embajada de Estados Unidos, invitándolo a abandonar el país. El Departamento de Estado rechazó esa orden de expulsión.

A petición de Panamá, el SELA convocó a una reunión extraordinaria de ministros para el día 28 a fin de analizar exclusivamente la situación de ese país.

24 de marzo. El presidente Solís Palma ordenó a los bancos pagar los cheques y las órdenes de pago girados a favor del Gobierno, mientras se reanuda la atención al público.

Más de 90% de la industria y el comercio panameños se mantuvo cerrado.

25 de marzo. El presidente Solís Palma decretó fuertes sanciones a empresas y comercios, especialmente a los expendedores de alimentos y medicinas, a los transportistas y a las gasolineras que sigan la huelga nacional.

El Gobierno declaró una moratoria en los pagos de alquiler de establecimientos comerciales e industriales y de casas habitación. También ordenó la ocupación de las dos empresas productoras de harina de trigo más importantes: Harinas de Panamá y General Mills.

26 de marzo. Ante la negativa de la banca de pagar nóminas, jubilaciones y salarios de empleados públicos y las fuerzas de defensa, el Presidente advirtió que su gobierno "se verá obligado a utilizar todos los recursos legales para imponer una pronta apertura del sistema bancario".

28 de marzo. Al inaugurar la reunión de partidos socialdemócratas de Centroamérica y el Caribe, el presidente Solís Palma denunció que Estados Unidos pretende conservar sus bases militares en este país, para así mantener su hegemonía militar en la región.

Después de que el Gobierno dio un plazo de ocho horas para que los comercios reanudaran sus servicios, grupos paramilitares disolvieron una marcha de alrededor de 5 000 personas en contra de Noriega. Se detuvo a los principales líderes de la Cruzada Civilista y a 14 periodistas (seis mexi-

canos) que fueron liberados tres horas más tarde.

En Caracas, durante la reunión extraordinaria del SELA, Panamá pidió la solidaridad de América Latina para enfrentar la agresión económica de Estados Unidos. El canciller panameño Jorge Abadía afirmó que si su país sucumbe "caería una plaza decisiva en la lucha por el respeto a los principios de soberanía, independencia, integridad territorial y autodeterminación de los pueblos".

29 de marzo. El expresidente Delvalle emitió una declaración en la que solicitó la inmediata intervención militar de Estados Unidos para expulsar al general Noriega.

El SELA aprobó por unanimidad un documento que condena la agresión económica estadounidense a Panamá, e instó a Washington a suspenderla de inmediato. Asimismo, exigió a Estados Unidos el cabal cumplimiento de los acuerdos Torrijos-Carter.

30 de marzo. Después de varios días de negociaciones con el Gobierno y ante la posible intervención estatal, la Comisión Nacional Bancaria anunció el reinicio de operaciones para el retiro de depósitos a la vista, a plazo fijo y en cuentas de ahorro. Sin embargo, algunos bancos estadounidenses y japoneses afirmaron que no abrirían sus puertas.

El paro convocado por la Cruzada Civilista empezó a dar muestras de agotamiento, pues el comercio abrió parcialmente en la capital y otras ciudades.

En Estados Unidos el Departamento de Estado rechazó la resolución del SELA en la que pide que el Gobierno de Washington desista de nuevas presiones económicas, ya que éstas, se dijo, fueron adoptadas a petición del pueblo panameño.

31 de marzo. En una carta dirigida al Secretario General de la ONU, el presidente Solís Palma denunció la amenaza de una intervención del ejército estadounidense.

Se informó que sociedades estadounidenses pagaron al gobierno de Solís Palma 3 millones de dólares por concepto de impuestos. Por su parte, Reagan propuso métodos distintos para que los ciudadanos y las empresas de Estados Unidos paguen sus deudas a Panamá en cuentas bancarias a nombre de Eric Arturo Delvalle. □

recuento latinoamericano

Asuntos generales

El Grupo de los Ocho en Canadá

Los cancilleres del Grupo de los Ocho, con excepción de Panamá, se reunieron el 28 de marzo en Montreal con el Ministro canadiense del Exterior para analizar las perspectivas económicas globales, las negociaciones comerciales multilaterales y la deuda externa regional. Canadá accedió a actuar como intermediario de los países latinoamericanos en la próxima reunión de los Siete, que se celebrará en esta nación en junio próximo. Ambas partes coincidieron en que es necesario "identificar las áreas de entendimiento común" del problema de la deuda externa para buscar respuestas conjuntas, así como en que la solución de la crisis centroamericana se debe basar en los principios de no intervención y autodeterminación de los pueblos. □

Centroamérica

Entre la guerra y la paz

• **2 de marzo.** El presidente de Nicaragua, Daniel Ortega, propuso una reunión directa con los dirigentes de la contra en la ciudad fronteriza de Sapoa, al sur de Managua, del 9 al 11 de marzo, prescindiendo de la mediación del cardenal Miguel Obando y Bravo.

• **3 de marzo.** En Estados Unidos, la Cámara de Representantes rechazó, por 216 votos contra 208, un proyecto de asistencia "humanitaria" de 30 millones de dólares a los contras.

La Resistencia Nicaragüense (RN) aceptó la oferta gubernamental para iniciar conversaciones directas, pero condicionó su asistencia a que Obando acuda como "moderador, testigo y garante".

• **5 de marzo.** El presidente costarricense, Óscar Arias, afirmó que los países que suscribieron el plan de paz de Esquipulas II no lo cumplen, en especial Nicaragua.

• **7 de marzo.** Después de criticar severamente al Congreso de su país, el presidente Reagan señaló que la derrota de la contra significaría un gran revés estratégico para Estados Unidos en la región.

En Managua se informó que el secretario general de la OEA, Baena Soares, y Obando y Bravo serán observadores del diálogo entre el Gobierno y la contra.

• **8 de marzo.** La contra anunció en Miami que no asistiría a la reunión de Sapoa, argumentando la falta de un encuentro preparatorio. El presidente Ortega responsabilizó al Gobierno de Estados Unidos de frustrar la reunión de Sapoa y ofreció acordar una nueva fecha para el diálogo directo.

• **12 de marzo.** El Presidente de Costa Rica envió una carta al líder soviético Mijail Gorbachov solicitándole que suspenda el envío de armas a la región. Gorbachov aseguró que la Unión Soviética no tiene "interés especial en Centroamérica, ni planes para establecer bases militares en Nicaragua". Empero, puntualizó que la URSS se solidariza con la lucha del pueblo nicaragüense.

• **14 de marzo.** Con el fin de "contribuir al propósito de paz", el gobierno sandinista convocó a los presidentes de los partidos políticos de oposición a una conversación el día 17.

• **15 de marzo.** Después de varios días de fuertes combates, el ejército sandinista recuperó una vasta zona de territorio nicaragüense tomada por los contras y los obligó a replazarse a sus bases en Honduras.

• **16 de marzo.** Argumentando que Nicaragua invadió territorio hondureño, el Gobierno de Estados Unidos envió cuatro batallones de marines (alrededor de 3 500 hombres) a Honduras, en respuesta a una supuesta solicitud de asistencia del presidente Azcona Hoyo. Sin embargo, el líder de la Cámara de Representantes de Estados Unidos señaló que Honduras no pidió ayuda militar, y el Ministerio de Relaciones Exteriores de este país afirmó no tener conocimiento de tal solicitud. El portavoz de las fuerzas armadas de Honduras dijo ignorar que los sandinistas hubieran cruzado la frontera.

En Managua Daniel Ortega solicitó a la ONU y a la OEA que verifiquen *in situ* que el ejército de su país no penetró en Honduras y ordenó el inmediato retiro de sus tropas de la frontera.

• **17 de marzo.** En "represalia por la invasión a nuestro territorio", dos aviones F-5 y cuatro Super Mistery de la Fuerza Aérea de Honduras atacaron un puesto de mando en Nicaragua. El Gobierno de Managua consideró el hecho como una reacción desesperada de Washington ante la derrota que el ejército sandinista asestó a la contra recientemente.

Para "verificar con el Gobierno de Honduras" la supuesta invasión nicaragüense, el presidente de Guatemala, Vinicio Cerezo, envió una comisión de observadores y propuso a sus homólogos centroamericanos una reunión urgente de cancilleres.

• **18 de marzo.** A escasas 48 horas de los comicios legislativos y municipales en El Salvador, el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) realizó un paro del transporte terrestre.

• **19 de marzo.** La Fuerza Aérea hondureña bombardeó posiciones nicaragüenses.

El Grupo de los Ocho aprobó una resolución que pide el alto al fuego y el retiro inmediato de la presencia militar extranjera en la región.

• **20 de marzo.** Se informó que tres aviones hondureños F-5 sobrevolaron la ciudad nicaragüense de Puerto Cabezas. Tropas de Estados Unidos y Honduras iniciaron operaciones militares conjuntas en la base aérea de Jamastrán, a 25 km de la frontera con Nicaragua.

• **21 de marzo.** Se iniciaron en Sapoa las pláticas entre los dirigentes contrarrevolucionarios y el Gobierno. Se declaró una tregua temporal.

Nicaragua presentó en la Corte Internacional de Justicia de La Haya una solicitud de "medidas conservatorias" en caso de registrarse "acciones armadas fronterizas y transfronterizas" por parte de Honduras.

El Secretario General de la ONU nombró una misión de observadores para investigar los últimos acontecimientos en la zona fronteriza entre Honduras y Nicaragua.

• **22 de marzo.** El presidente Ortega y ocho partidos de la "oposición cívica" suscribieron un documento para reactivar el diálogo nacional. Se acordó que los asuntos de política interna se tratarán entre el Gobierno y las agrupaciones políticas y civiles, mientras que el alto al fuego se negociará exclusivamente con los grupos

armados. El Gobierno aceptó informar en torno a la situación de los presos políticos que no estén involucrados en casos graves contra la seguridad y el orden públicos.

• *23 de marzo.* Después de tres días concluyó la reunión entre el Gobierno y los dirigentes de la contra. En un comunicado conjunto se anunció que ambas partes acordaron un alto al fuego de 60 días a partir del 1 de abril, y que se reunirán el día 6 de ese mes en Managua para alcanzar un alto definitivo de las hostilidades. Durante los primeros 15 días de tregua la contra se ubicará en zonas que se acordarán el próximo 28 de marzo, en Sapoá. El Gobierno se comprometió a conceder una amnistía gradual de presos políticos, a liberar en breve a 100 encarcelados, así como a garantizar la libertad de expresión y la participación en igualdad de condiciones y garantías a las personas que se reintegren a la vida pacífica. También se acordó integrar una comisión verificadora, constituida por el secretario de la OEA, Baena Soares, y el cardenal Obando y Bravo.

• *24 de marzo.* Tras elogiar el arreglo de alto al fuego en Nicaragua, el presidente Óscar Arias criticó la presencia de tropas estadounidenses en Honduras.

• *25 de marzo.* Daniel Ortega exigió al Gobierno y a los partidos de Estados Unidos respetar los acuerdos de Sapoá y que el ejército de ese país se retire de Honduras.

• *26 de marzo.* La Asamblea Nacional de Nicaragua aprobó una ley de amnistía para unos 3 300 presos políticos, incluidos exguardias somocistas.

• *27 de marzo.* El ministro del Interior de Nicaragua, Tomás Borge, liberó a los primeros 100 presos de la cárcel de Tipitapa, en las afueras de Managua.

Elliot Abrams, subsecretario de Estado para Asuntos Interamericanos de Estados Unidos, declaró que la RN se vio obligada a firmar un acuerdo no muy ventajoso por culpa del Congreso de Estados Unidos, que la "arrinconó" al negarle ayuda militar.

• *28 de marzo.* Unos 800 soldados estadounidenses iniciaron el regreso a su país, después de 12 días de estancia en Honduras.

• *29 de marzo.* La RN y el Gobierno acordaron en Sapoá la ubicación y el tamaño de cinco zonas para que se concentren los contras, dos en el norte del país, dos en la costa del Atlántico y una al sur.

Después de una hora de reunión con el Presidente de Costa Rica, una delegación de la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca (URNG) anunció que Óscar Arias aceptó mediar entre los insurgentes guatemaltecos y el Gobierno.

• *30 de marzo.* La Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó un paquete de ayuda humanitaria a la contra por 48 millones de dólares. Previamente rechazó un pedido del presidente Reagan en torno a un fondo militar.

• *31 de marzo.* Por 88 votos a favor y siete en contra, el Senado de Estados Unidos aprobó la ayuda a la contra de 48 millones de dólares.

Nicaragua retiró su solicitud de "medidas conservatorias" en contra de Honduras y en la Corte de La Haya.

El último contingente de militares estadounidenses en Honduras retornó a su país. □

Argentina

Ejercicio militar británico en las Malvinas

A pesar de la protesta del Gobierno argentino y de la censura de varios países latinoamericanos, el Reino Unido realizó del 7 al 31 de marzo ejercicios militares en las islas Malvinas. El Ministerio de Relaciones Exteriores afirmó que las maniobras británicas violan y contradicen las resoluciones pertinentes de la ONU y la OEA, así como otros pronunciamientos de la comunidad internacional, y recordó que el país europeo se comprometió a "abstenerse de cualquier acción que pudiera crear o agravar situaciones de tensión o potencial conflicto en la región". La primera ministra Margaret Thatcher reiteró que su nación "tiene todo el derecho de realizar maniobras militares en las Malvinas", pues "son asunto nuestro y de nadie más".

Préstamos del BID y arreglo con el FMI

El BID aprobó cuatro créditos por un total de 318.5 millones de dólares, se informó el 10 de marzo: 70 millones para proyectos rurales de agua potable; 125 millones para la construcción y modernización de

11 hospitales; 121 millones para impulsar el sistema de transmisión eléctrica del complejo Piedra de Águila, en la Patagonia, y 2.5 millones para construir y habilitar el Instituto de Cardiología de la Fundación Favalaro. No se informó sobre las condiciones.

El día 20 se anunció que Argentina logró un arreglo con el FMI que descongela la entrega del primer tramo de 225 millones de dólares de un préstamo contingente de 1 350 millones, así como 317 millones correspondientes a una línea de crédito compensatoria, aprobados el año pasado (véase "Recuento latinoamericano" de febrero de 1987, p. 135). Ante esa autorización, la banca acreedora desbloqueó préstamos aprobados anteriormente hasta por 950 millones de dólares.

El día 24 el BM otorgó un crédito de 120 millones de dólares para impulsar un programa de mejoras municipales en las provincias de Buenos Aires (55 millones), Santa Fe (31 millones), Córdoba (21 millones), Neuquén (9.5 millones) y La Pampa (3.5 millones). No se especificaron las condiciones. □

Bolivia

Préstamos del BM, el BID, España y la CEE

Con el propósito de financiar un Fondo Social de Emergencias, el 4 de marzo se aprobaron créditos por 51 millones de dólares. La Asociación Internacional de Fomento, filial del BM, otorgó 27 millones, el BID 4 millones y el Gobierno de España 20 millones. Además, las autoridades españolas donaron 6.6 millones de dólares para ayudar a Bolivia a recomprar su deuda externa. El día 10, la CEE anunció un crédito de 6.2 millones de dólares para impulsar un proyecto hidráulico en el lago Titicaca. No se especificaron las condiciones.

Fracasa huelga de petroleros

Después de rechazar un ofrecimiento de 30% de aumento salarial condicionado al compromiso de no realizar huelgas o paros en lo que resta del año, la Federación de Trabajadores Petroleros inició el 7 de marzo una huelga en Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos. Un día después, el Gobierno declaró ilegal el movimiento, intervino militarmente todas las instalacio-

nes de la empresa, ordenó la detención de los dirigentes del sindicato y amenazó con despedir a los trabajadores que no regresaran a laborar. El día 14 se levantó la huelga, pero la empresa se negó a recibir a unos 600 obreros.

Compra de la deuda externa

El Ministro de Energía anunció el 16 de marzo que se concretó la compra de 308 millones de dólares de la deuda externa del país con la banca privada internacional, mediante el pago de 11% de su valor (33.8 millones), con recursos donados por países no identificados. Hasta el 31 de diciembre de 1987 la deuda de Bolivia con el exterior ascendía a 4 129 millones de dólares, correspondiendo 660 millones a la banca comercial y el resto a organismos financieros internacionales y diversos países.

Aumentan el precio de la gasolina y derivados

El 30 de marzo se autorizaron aumentos en la gasolina y los derivados del petróleo para evitar el contrabando (principalmente a Brasil y Paraguay), disminuir el consumo y aumentar los ingresos del Estado. El litro de gasolina de 82 octanos se incrementó de 52 a 70 centavos de boliviano (30 centavos de dólar). La "premium" de 92 octanos pasó de 60 a 90 centavos (39 centavos de dólar). El balón de 10 kg de gas licuado aumentó de 40 a 60 centavos (26 centavos de dólar). El queroseno y el diesel subieron a 60 centavos y el aceite combustible a 22 centavos. □

Brasil

Se impide congelamiento salarial

Por la oposición de militares y funcionarios del Gobierno, el 2 de marzo se impidió la aplicación de la propuesta de los ministros de Hacienda y de Planeación de suspender por tres meses los aumentos automáticos mensuales a los empleados públicos. El día 30 el Gobierno anunció un aumento de 16.3% en el salario mínimo mensual, que así llegó a 7 260 cruzados (63.6 dólares).

Nuevo acuerdo con los acreedores

El Ministerio de Hacienda anunció el 4 de

marzo que se logró un acuerdo con la banca acreedora para refinanciar el pago de 67 600 millones de dólares a 20 años, a partir de 1996. Los pagos se realizarán de modo reescalonado, iniciando con 2% del total, en el primer año, hasta 20% en el último, con una tasa de interés de 0.8125% sobre la *Libor*.

También se informó que en cumplimiento del arreglo suscrito el mes pasado, Brasil pagó en marzo 708 millones de dólares de intereses correspondientes a enero y febrero.

Renuncia el Director del Banco Central

El 7 de marzo renunció el presidente del Banco Central, Fernando Milliet, sin que se informaran las causas. Lo sustituyó Elmo de Araujo Camoes.

Notable disminución del PIB

El Instituto Brasileño de Geografía y Estadística informó el 15 de marzo que en 1987 el PIB creció 2.9%, 5.1 puntos porcentuales menos que el año anterior, y que el producto per cápita se elevó 0.8% (2 212 dólares). El sector más dinámico fue el agropecuario, que aumentó 14%; la producción industrial sólo se incrementó 0.2% (12% en 1986).

Reservas de petróleo y gas

El Director de Petrobrás informó el 16 de marzo que las reservas petrolíferas probadas ascienden a 1 900 millones de barriles de crudo y 53 000 millones de m³ de gas.

Se aprueba el presidencialismo

Con 334 votos a favor, 212 en contra y tres abstenciones, la Asamblea Constituyente aprobó el 22 de marzo el sistema presidencialista de gobierno, con cinco años de mandato.

Inflación de 16.01% en marzo

El Instituto Brasileño de Geografía y Estadística informó el 29 de marzo que el índice inflacionario de ese mes fue de 16.01%, mientras que el acumulado en el primer trimestre del año sumó 59.44%. La tasa anua-

lizada alcanzó 387.9%, cifra sin precedente en la historia del país.

Se subasta la deuda en el mercado bursátil

Por primera vez en la historia de Brasil, el 29 de marzo el Banco Central colocó en la Bolsa de Valores de Río de Janeiro 150 millones de dólares de títulos vencidos de la deuda externa, para convertirlos en inversiones de riesgo.

Devaluación del cruzado

El Banco Central de Brasil anunció el 30 de marzo una devaluación de 0.61%. La cotización del dólar quedó en 113.85 cruzados a la compra y 114.55 a la venta. Con la de este día, la devaluación en marzo fue de 16.2 por ciento. □

Colombia

Elecciones municipales

Por primera vez en la historia de Colombia, el 13 de marzo se celebraron elecciones para alcaldes en 1 010 municipios. Según cifras preliminares, el abstencionismo fue de 35%. El Partido Liberal obtuvo 49% de las alcaldías en disputa; el Conservador 47%, incluyendo las de Bogotá y Medellín; la Unión Patriótica (UP) 1.5%, y las alianzas entre liberales y la UP, 2.5%.

Antes de los comicios el país vivió una gran violencia política que ocasionó decenas de muertos y heridos, incluyendo el asesinato de 29 candidatos de la UP, la matanza de 21 trabajadores bananeros y un atentado al Presidente de la Cámara de Diputados. □

Costa Rica

Disminuyen las exportaciones bananeras

Debido a la baja producción de banano, causada principalmente por las lluvias, el Gobierno anunció el 11 de marzo una disminución en la cuota de exportación de la fruta de 64 millones de cajas (de 18.14 kg) a 60 millones, hasta 1990. □

Cuba

Incapacidad de pago

De acuerdo con un documento atribuido al Banco Nacional de Cuba, divulgado por agencias de prensa el 15 de marzo en Washington, el Gobierno cubano solicitó a la banca acreedora la reprogramación de todos sus pagos de 1988 y los atrasados, que ascienden a unos 4 000 millones de pesos cubanos. En el informe se señala que la incapacidad de pago se debe a una grave disminución de las exportaciones. La deuda externa de Cuba con naciones occidentales suma unos 5 500 millones de dólares: 2 400 millones a gobiernos, 1 900 a bancos y 1 200 a proveedores. □

Chile

Transnacionales explotarán la reserva de cobre más grande del mundo

Un consorcio minero constituido por la Broken Hill Proprietary, de Australia, la British Mining Concern, del Reino Unido, y la Mitsubishi, de Japón, anunció el 17 de marzo que en los próximos tres años invertirá 1 100 millones de dólares para desarrollar la mina La Escondida, la reserva de cobre más grande del mundo. La explotación se iniciará en 1991 y se prevé producir 320 000 toneladas anuales de cobre fino durante sus 50 años previstos de explotación. □

Reducen venta de dólares

Debido al "mal uso" en la compra de dólares para viajar a Argentina, Perú y Bolivia, el Banco Central decidió el 18 de marzo reducir de 1 000 a 200 dólares la venta oficial para turistas, cubriendo la diferencia con moneda del país visitado. La institución aclaró que los viajeros vendían los dólares en el mercado paralelo con 10% de ganancia, financiándose así el costo del pasaje en avión. □

Ecuador

Aumenta la inflación

La inflación de febrero alcanzó 4.9%, mien-

tras que el índice anualizado llegó a 40%, la tasa más alta desde 1985, se informó el 2 de marzo.

Se establece el control de cambios

Con el objeto de estabilizar el sistema cambiario, la Junta Monetaria decidió el 4 de marzo abandonar la flotación de la moneda y adoptar el control de cambios. Se estableció una paridad de 250 a 275 sucres por dólar, según el propósito de la operación. Para las exportaciones e importaciones del sector público, la venta se realizará en el Banco Central, mientras que las transacciones del sector privado se realizarán en la banca comercial. Se mantendrá también un mercado libre, donde el tipo de cambio dependerá de la oferta y la demanda; en este mercado el dólar se cotizó recientemente en 400 sucres.

Se reduce el encaje bancario

El 17 de marzo la Junta Monetaria redujo de 37 a 25 por ciento el encaje bancario, con el fin de que la banca privada supere sus problemas de liquidez. Con esta medida los bancos retendrán 11 000 millones de sucres (alrededor de 29 millones de dólares).

Préstamo de Italia

Para financiar un proyecto agrícola, el Gobierno de Italia concedió el 17 de marzo un préstamo de 14.4 millones de dólares. No se informó sobre los términos del crédito.

Se declara la moratoria

El Ministro de Finanzas anunció el 26 de marzo que Ecuador suspendía el pago del servicio de su deuda externa, debido al descenso de los precios del petróleo en el mercado mundial. El funcionario explicó que el presupuesto fiscal para 1988 se basó en un precio de 17 dólares por barril, y que éste ha bajado a 13 dólares.

La deuda externa ecuatoriana es de 9 168 millones de dólares, de los cuales 5 758 millones corresponden a la banca privada, 1 562 millones a organismos multilaterales, 472 millones a proveedores y el resto (1 376 millones) a gobiernos. □

El Salvador

Triunfo electoral de Arena

El Consejo Central de Elecciones (CCE) anunció oficialmente el 26 de marzo que el partido Alianza Republicana Nacionalista (Arena) obtuvo en las elecciones 31 de las 60 diputaciones de la Asamblea Legislativa; el Partido Demócrata Cristiano ganó 23, y el de Conciliación Nacional sólo seis. Según cifras preliminares, Arena se impuso también en la mayoría de las alcaldías del país, incluyendo la de la capital. El CCE calculó el abstencionismo en 30%, mientras que fuentes no oficiales lo situaron en más de 50 por ciento. □

Granada

Presupuesto fiscal

Con el propósito de alcanzar la "autosuficiencia fiscal", el primer ministro Herbert Blaize anunció el 11 de marzo un presupuesto de 250.4 millones de dólares del Caribe Oriental (92.6 millones de dólares estadounidenses), tras la suspensión de la ayuda presupuestaria de Estados Unidos. El presupuesto de 84 millones de dólares de 1987 se financió en parte con donaciones de Estados Unidos, Canadá, la CEE y créditos externos. □

Guatemala

Crédito del BID

El BID otorgó el 8 de marzo un préstamo de 10.6 millones de dólares para financiar la construcción de obras de riego y beneficiar 4 500 hectáreas de zonas áridas del país. El crédito se concedió a 40 años, con una tasa de interés anual de 1% para los primeros diez y 2% para los restantes.

Compromisos del Presidente con sindicatos

El presidente Vinicio Cerezo suscribió el 8 de marzo con los representantes de nueve organizaciones sindicales un acuerdo mediante el cual el Gobierno se compromete a establecer un control de precios, aumentar los salarios a los trabajadores (no se especificó cuánto) y crear una comisión

que investigue las violaciones a los derechos humanos. Cerezo también convino en modificar las tarifas eléctricas e incorporar a los sindicatos en la gestión de las empresas estatales.

Ventas de café en enero-marzo

La Asociación Nacional del Café (Anacafé) informó el 29 de marzo que en el primer trimestre del año las exportaciones de café ascendieron a 88.5 millones de dólares, gracias a que la Organización Internacional del Café (OIC) permitió que Guatemala comercializara en este período parte de su cuota del trimestre abril-junio. La Anacafé indicó que también vendió grano en el mercado libre mundial, por un valor de 20 millones de dólares, fuera de la cuota de la OIC. □

Jamaica

Convenio para explotación de bauxita

El Gobierno de Jamaica y la estadounidense Aluminium Company of America (Alcoa) acordaron el 4 de marzo dividir equitativamente la planta de bauxita de la mina de Clarendon, poniendo fin a una disputa de varios meses. Ambas partes convinieron en aumentar la producción de 750 000 a un millón de toneladas anuales.

En 1985 la Alcoa decidió rentar la planta al Gobierno ante las crecientes pérdidas registradas; empero, después de que se anunciaron ganancias de más de 100 millones de dólares en 1987, la empresa exigió la devolución de la mina, con base en una cláusula del contrato de arrendamiento. El acuerdo se logró a pesar de las varias demandas judiciales interpuestas y las distintas acusaciones mutuas. □

Perú

Inflación de 11.8%

El Instituto Nacional de Estadística informó el 2 de marzo que la inflación de febrero fue de 11.8%, un punto porcentual inferior a la del mes anterior.

Importante ajuste económico

Tras reconocer errores en la conducción de la economía, el presidente Alan García

anunció el 8 de marzo un programa de ajuste tendiente a reducir el déficit fiscal, defender las reservas monetarias y mantener el crecimiento selectivo del país. Se aumentó 50% el precio de la gasolina, 60% el salario mínimo y de 40 a 45 por ciento los salarios de maestros, magistrados, médicos, obreros y empleados. Asimismo, se elevaron las tasas de interés, pero sin afectar los créditos a los agricultores andinos, que conservarán sus tasas cero; se restringió la venta de dólares para el turismo; se limitaron los viajes al exterior de funcionarios del Gobierno, y se anunció que se venderán las empresas públicas "ineficientes e innecesarias".

Dos días después el Ministro de Economía y Finanzas informó la venta de las empresas públicas Química del Pacífico, Manufacturas Nylon, Pescaperú y Tractores Andinos. También anunció que el impuesto general de las ventas se elevaría de 5 a 8.5 por ciento y que para evitar la fuga de capitales, a partir del día 10 quedaba legalizado el mercado paralelo de dólares.

El día 14 el Gobierno autorizó aumentos en las tarifas de energía eléctrica, teléfono y transporte, así como un alza de 20.3% en las medicinas.

Pago de deuda con mercancías

El Ministerio de Economía y Finanzas informó el 24 de marzo que se acordó con los bancos Chase Manhattan, de Estados Unidos, y Ceskoslovenka Obchodni, de Checoslovaquia, amortizar con mercancías la deuda externa. Según los arreglos, Perú pagará con productos 15 millones de dólares a cada uno de los bancos, más el equivalente de 6.5 millones de francos suizos a la institución checa.

Surge un banco "autogestionario"

El Gobierno decretó el 25 de marzo que los bancos cuyos empleados posean más de 50% de las acciones podrán asumir la conducción de los mismos, convirtiéndose en "autogestionarios", y aclaró que el Estado mantendrá en éstos una participación minoritaria. Con esta medida el Banco de Crédito (el mayor del país, con 6 000 empleados y 243 sucursales) se convertirá en la primera institución de este tipo, pues hace cinco meses 4 297 empleados adquirieron 50.9% del paquete accionario (338 millones de acciones). □

República Dominicana

Disminuye el precio de productos básicos

El Gobierno y las asociaciones de comerciantes acordaron el 8 de marzo rebajar los precios de 17 artículos de consumo básico en un promedio de 36%. Los productos considerados son plátano, cebolla, ajo, papa, arroz, habichuelas (ejotes), yuca, batata (camote), repollo (col), berenjena, zanahoria, zapallo (calabaza), salsa de tomate, pastas alimenticias, leche en polvo, azúcar y pollo. Igualmente se convino en que el Instituto Nacional de Estabilización de Precios adquiera estos artículos directamente con los productores y los distribuya entre los pequeños comerciantes, mercados públicos y supermercados, permitiéndoles un margen de beneficio de 15 a 20 por ciento. Con esto se busca combatir el intermediarismo, que provoca que los productos lleguen al consumidor con incrementos de alrededor de 230 por ciento. □

Uruguay

Refinanciamiento de la deuda

El 4 de marzo, el Ministro de Economía y Finanzas suscribió con la banca acreedora un acuerdo de refinanciamiento parcial de la deuda externa por 1 800 millones de dólares, 32% de la total, correspondientes a vencimientos de 1985 a 1991. El nuevo convenio establece un plazo de 20 años, con seis de gracia, y una tasa de interés de 0.875% sobre la *Libor*. Uruguay se comprometió a continuar bajo la supervisión del FMI. □

Venezuela

Apoyo a los exportadores

Los fondos de Inversiones de Venezuela y de Financiamiento de las Exportaciones suscribieron el 8 de marzo un acuerdo para conceder créditos por 650 millones de bolívares (44.8 millones de dólares) a empresas exportadoras de productos no tradicionales que contengan un valor agregado nacional superior a 45%. Se especificó que los préstamos podrán ser de hasta 85% del valor de las exportaciones. Los créditos tendrán un plazo de 15 años, con tres de gracia, y tasas de interés variables.

Inversión extranjera en petroquímica y carbón

El Ministerio de Energía y Minas informó el 10 de marzo que en 1987 la inversión extranjera en el sector petroquímico y en la explotación de carbón ascendió a 20.8 millones de dólares. La inversión foránea

total en estas áreas suma 1 241 millones de dólares.

Limitaciones a la exportación de acero

En un documento del SELA se informó, el

13 de marzo, que el Gobierno de Estados Unidos presiona al de Venezuela para que disminuya sus exportaciones de acero a ese país. Washington busca que las autoridades venezolanas introduzcan limitaciones adicionales en el Acuerdo Voluntario de Restricción que controla las exportaciones aceras a Estados Unidos. □

Cooperación e integración latinoamericanas

Contra la obsesión exportadora y la desigualdad

*Pedro Vuskovic**

Con toda la gravedad que es preciso reconocerle, hay que aceptar además que, en las circunstancias actuales de las sociedades latinoamericanas —aparte la situación de Cuba y los rasgos singulares de Nicaragua—, la deuda externa es parte de una crisis más amplia y más profunda en todos los ámbitos de la vida económica, social y política de nuestros países.

Tal deuda es, a la vez, uno de los factores determinantes y una manifestación de esa crisis, sin que se confunda con ella: la crisis es un fenómeno más global e incluso más trascendente, que de ninguna manera debe quedar oculto por la espectacularidad de la deuda.

La crisis se manifiesta en los planos más variados. En su dimensión económica ha significado la acumulación inusitada de resultados adversos en seis años consecutivos, que implican retrocesos y deterioros muy graves.

Los factores que en el pasado sustentaron e impulsaron el dinamismo económico de la región carecen ahora de horizonte histórico: tanto los que provenían de las relaciones económicas

externas como los que configuraban la dirección y los contenidos de los desarrollos internos.

La desocupación, el subempleo y el empleo informal han llegado a afectar a un gran número de trabajadores. El empobrecimiento golpea a la mayoría de las familias, cuyas aspiraciones inmediatas se circunscriben a la defensa de unos términos de vida, ya muy insuficientes, que cada vez resulta más difícil sostener.

Entretanto, la naturaleza profunda de la crisis se ha hecho patente y se disiparon las esperanzas de que fuera un fenómeno pasajero, una coyuntura adversa que tendería a superarse en la medida en que se recuperan las economías centrales.

En cambio, es preciso reconocer que representa una fase histórica de suma trascendencia, manifestación de procesos pro-

* Este artículo apareció originalmente en *Brecha*, año III, núm. 121, Montevideo, 4 de marzo de 1988. El título es de *Comercio Exterior*, que hizo pequeños cambios editoriales.

fundos con causas próximas y otras de larga gestación, en la que han intervenido factores externos e internos. Es, en suma, expresión del agotamiento de la forma específica de desarrollo capitalista que América Latina asumió desde hace mucho tiempo.

Desde otro ángulo, la crisis cuestiona la vigencia de las dos grandes concepciones que orientaron en los últimos decenios el desarrollo latinoamericano: el desarrollismo y el neoliberalismo. Ambas se fincaron, en última instancia, en el dinamismo que buscaron obtener de la demanda externa (con la exportación dirigida principalmente hacia las naciones capitalistas desarrolladas) y de la demanda interna de los grupos sociales en que se ha concentrado la mayor parte del ingreso.

De hecho, buena parte de la historia económica de América Latina ha sido por mucho tiempo la historia de su relación con el capitalismo desarrollado. Es verdad que en ese marco hubo períodos de relativo auge, debido al crecimiento de sus exportaciones, aunque siempre desde una posición subordinada; sin embargo, a lo largo del último medio siglo su participación en el comercio mundial ha disminuido de modo constante.

Las economías internacionalizadas

En la década de los sesenta pareció abrirse una nueva perspectiva: la internacionalización de las economías, el redespigue industrial y la configuración de una nueva división internacional del trabajo, es decir, un mayor espacio de participación económica, aunque entrañara más subordinación política.

Los recursos naturales y la mano de obra barata de la región aparecían así como las bases propicias para satisfacer las mayores exigencias de acumulación que enfrentaba el sistema capitalista mundial.

Sin embargo, ese cuadro ha cambiado con sorprendente rapidez. Ahora, la acumulación parece buscarse más que nada en un recambio técnico de enormes dimensiones, en la triple revolución tecnológica que configuran los avances de la microelectrónica y su aplicación en la automatización y robotización de los procesos productivos, de la biotecnología y su proyección en la ingeniería genética, y del desarrollo de nuevas fuentes de energía. Con ella, el capitalismo desarrollado desplaza fuerza de trabajo, acelera el remplazo de productos naturales por sustitutos, y aumenta la capacidad para autoabastecerse de productos primarios. Es decir, afecta la base de las ventajas comparativas de América Latina, reduciendo drásticamente sus posibilidades de exportación tanto de materias primas como de manufacturas hacia los países capitalistas desarrollados.

Así, los aspectos financiero —dominado por la deuda— y comercial son el centro de la crisis de las relaciones económicas internacionales de la región.

Las consecuencias son obvias: la exportación a los países capitalistas desarrollados no puede ya impulsar el dinamismo económico de las naciones latinoamericanas.

Como se advierte, tal conclusión contradice de manera flagrante las políticas instrumentadas en la mayoría de los países, aparentemente dominados por la obsesión exportadora que su-

bordina las políticas económicas, incluida la de salarios, a un propósito de exportación a la postre inalcanzable.

Por otra parte, sobresalen las consideraciones sobre el otro eje del crecimiento pretérito: la desigualdad como requerimiento para el desarrollo capitalista de la región.

En efecto, los sistemas económicos latinoamericanos se han venido construyendo para la desigualdad. La estructura productiva se conformó más para atender las necesidades de los estratos sociales con altos ingresos que las de los niveles medios, hasta el punto de que un número muy pequeño de familias consumidoras absorbe proporciones extraordinariamente altas de los flujos productivos.

Una estrategia de salida

Si en el pasado la persistencia o la acentuación de la concentración del ingreso y la desigualdad cumplían una función de dinamismo económico, independientemente de lo censurable que eran desde un ángulo social, hoy puede sostenerse que ya no podrá ser así: la crisis de hoy es, también, una crisis de la desigualdad.

Cuando se entiende así la crisis, con esa trascendencia histórica y con tales procesos determinantes, resulta evidente que las políticas de ajuste no tienen la menor posibilidad de ser exitosas. La base teórica de esas políticas es la doctrina del FMI, cuya absoluta falta de correspondencia con la realidad es cada día más "ortodoxa". Incluso las interpretaciones relativamente "heterodoxas" están condenadas al fracaso; sólo cabe esperar de ellas la herencia de grandes sacrificios nacionales y sociales inútiles, estériles.

Esta concepción de la crisis también permite identificar las grandes orientaciones de una estrategia exitosa.

Frente a las limitaciones previsible de la exportación a los mercados tradicionales, no cabría una respuesta de autarquía, sino replazar las expectativas sobre el comercio con países capitalistas desarrollados por nuevos propósitos, mucho más trascendentes, de integración económica de América Latina, de impulso a las relaciones con otras áreas subdesarrolladas (la llamada relación Sur-Sur) y con los países del campo socialista: las tres direcciones posibles para la construcción de un nuevo sistema de relaciones económicas externas de América Latina.

También es necesario responder a las consecuencias que se derivan de los grados extremos de desigualdad que históricamente se han mantenido e incluso profundizado.

Lo que hasta ayer era social y políticamente censurable, pero que al menos parecía cumplir una función de dinamismo económico, ahora es también un obstáculo para el crecimiento. La apertura de nuevas dinámicas requiere que se consideren las necesidades de todos, y no sólo las de los grupos privilegiados por una distribución muy concentrada del ingreso.

Así como las circunstancias exteriores obligan a construir un nuevo sistema de relaciones económicas externas, las internas exigen edificar lo que en definitiva sería una economía para la mayoría. □

El desplome de la Bolsa de Nueva York y sus consecuencias

Harry Magdoff*

En un mercado que se ha vuelto frenético, el pánico está sólo a un paso de la euforia. La historia ha demostrado una y otra vez que la especulación maniática produce reacciones violentas. A este respecto, el reciente colapso de la Bolsa de Nueva York no es una excepción. Por qué y cuándo ocurrió tiene poca importancia, puesto que tarde o temprano era inevitable el vuelco de la euforia al pánico. Sin embargo, lo que pasó esta vez no fue sólo otro pinchazo a una burbuja especulativa. En el entorno global de nuestros días, el desplome del mercado en la ciudadela del capitalismo amenazó con perturbar todo el sistema financiero mundial.

El principal peligro surgió de los estrechos lazos que existen entre la Bolsa y los bancos. Los que comercian en valores necesitan tomar dinero en préstamo en fuertes cantidades para realizar sus operaciones cotidianas, y los especuladores juegan en el casino de Wall Street con dinero proporcionado por los bancos. Cuando los precios de las acciones cayeron el 19 de octubre de 1987, sin

que se viera el límite, los activos dados en prenda a los bancos por los corredores de la Bolsa, como garantía de sus préstamos, se desvanecieron en cuestión de horas. Según parece, los bancos principales habían estado en terreno poco firme durante largo tiempo, debido a la incapacidad del Tercer Mundo y de algunos grandes prestatarios de sus países para pagar sus deudas, y debido también a cuánto dependían los propios bancos de préstamos a corto plazo.¹ Atrapados por estas restricciones, los bancos estuvieron muy cerca del abismo cuando el colapso de la Bolsa provocó enormes pérdidas actuales y potenciales vinculadas con los préstamos concedidos a los corredores. En efecto, los corredores principales del mercado bursátil no sólo estaban imposibilitados de pagar sus deudas, sino que requerían aún más préstamos para apenas mantenerse a flote sin hablar de lo que necesitarían para remontar la espiral descendente. Pero los banqueros no pudieron o no quisieron otorgar más crédito a un mercado sacudido por el pánico. En resumen, la caída del mercado del 19 de octubre desató una reacción en cadena que se volvió aún más ominosa al día siguiente. Lo que impidió que esta reacción en cadena se convirtiera en una "explosión incontrolable"² fue la rápida

* Este artículo, que se difundió en *Monthly Review*, Monthly Review Foundation, vol. 39, núm. 10, Nueva York, marzo de 1988, con el título de "The Stock-Market Crash and Its Aftermath", aparecerá en el libro *Estancamiento y explosión financiera. Ensayos de Harry Magdoff y Paul M. Sweezy*, Siglo XXI Editores, de próxima publicación. Se recoge aquí, traducido por Rosa Cusminsky de Cendrero, gracias a la gentileza de dicha editorial.

1. Véase "Banks Skating on Thin Ice", en *Monthly Review*, enero de 1975; se reproduce también en el libro de Harry Magdoff y Paul M. Sweezy, *The End of Prosperity*, Monthly Review Press, Nueva York, 1977.

2. La palabra *meltdown* (fusión, derretimiento, licuefacción), que aquí se traduce como "explosión incontrolable", se utilizó en Estados Unidos para describir lo que ocurriría si en una planta generadora se perdiera el control de la reacción nuclear en cadena. Comenzó a usarse cada vez

intervención de la Reserva Federal, que inyectó muchos miles de millones de dólares en el sistema. Gracias a este caudal de dinero nuevo en los bancos y en las empresas de valores, se impidió que la crisis financiera saliera por completo de control.

Antes de la operación de rescate hubo una declaración inusitada de Alan Greenspan, quien recientemente había tomado posesión como presidente del Consejo de la Reserva Federal. La declaración se publicó en la mañana del segundo día de la crisis y tenía una sola oración: "La Reserva Federal, en congruencia con sus responsabilidades como banco central de la nación, afirmó hoy su disposición de funcionar como fuente de liquidez para apoyar al sistema económico y financiero." Vale la pena destacar las palabras que escogió Greenspan. Por lo común, los funcionarios públicos y los líderes empresariales tratan de aplacar el pánico con declaraciones calmantes. En el caso de una grave caída de la Bolsa cabría esperar declaraciones que minimizaran su significado y sus posibles consecuencias. Mas he aquí que la cabeza del banco central dio a entender que la estabilidad de todo el sistema económico y financiero estaba en gran peligro. Aun cuando Greenspan no explicó detalladamente si se estaba refiriendo sólo a Estados Unidos, sin duda pensaba en la amenaza contra la economía capitalista mundial, sobre todo si se considera la velocidad con la que se extendió el pánico a las bolsas y a las comunidades bancarias de otros centros capitalistas: Japón, Inglaterra, Alemania, Francia, Suiza, Holanda, etcétera.

Si la Reserva Federal admitió de manera implícita la magnitud de la crisis, esta aceptación se repitió con mayor énfasis aún y de una manera más directa en la Task Force on Market Mechanisms (Grupo Especial de Trabajo sobre Mecanismos de Mercado), establecida por Reagan apenas ocurrió el desastre, para analizar qué había pasado. Los cinco miembros de dicho organismo, jefes de importantes casas de inversión y de corporaciones manufactureras gigantescas, difícilmente son asustadizos, pero sus conclusiones fueron en verdad alarmantes. Tal como se resumió en el *Wall Street Journal* (11 de enero de 1988), su informe decía:

"El lunes 19 de octubre fue quizá el peor día en la historia de los mercados de valores de Estados Unidos. . . . Hacia el medio día del martes, el sistema financiero estaba al borde del colapso. . . . Aún más grave fue el hecho de que la crisis estaba al borde de poner en peligro al sistema financiero mundial. . . . Debido a la inminencia de un cierre de mercados, pareció probable el vasto desplome del crédito. . . . El sistema financiero estaba cerca de la electrocución."

Que se evitara una "explosión incontrolable" y que los precios de las acciones, aunque altamente volátiles, se hayan recuperado a partir de la baja del 20 de octubre, no significa que la crisis del mercado esté superada. En relación con esto, vale la pena recordar la experiencia de 1929. El día del ajuste de cuentas fue entonces un 29 de octubre, el cual se consideraba hasta antes de los acontecimientos recientes como "el día más devastador en la historia de la Bolsa de Nueva York" (John Kenneth Galbraith, *The Great Crash*, p. 116). Sin embargo, el pánico apenas duró

más como una metáfora para expresar la idea de una cadena de acontecimientos interconectados que, de salirse de control, causaría el desplome total del sistema financiero. Así, por ejemplo, John Phelan, presidente de la Bolsa de Nueva York, declaró después de finalizar las transacciones de aquel Lunes Negro: "Es lo más parecido a un *meltdown* que yo podría imaginar."

unos pocos días. En menos de dos semanas los precios de las acciones dejaron de caer y enseguida hubo una fuerte recuperación. Pronto pareció que el mercado enfermo había recuperado la salud y que las cosas volvían a ser normales. Sin embargo, la aparente normalidad duró sólo cinco meses, durante los cuales los precios de las acciones se elevaron casi 50% (conforme al promedio Dow-Jones, del 13 de noviembre de 1929 al 17 de abril de 1930). La recuperación resultó ser sólo un interludio antes de que se revelara el verdadero significado del desplome original. Con la primavera de 1930, el mercado se hundió lenta e inexorablemente durante dos años completos. En el verano de 1932 el precio promedio de las acciones estaba 86% por debajo del punto más alto de 1929. El promedio Dow-Jones de los precios de las acciones industriales no recuperó su nivel de 1929 sino hasta 1954.

Un patrón similar de declinación prolongada fue el rasgo saliente de la Gran Depresión en su totalidad. Al principio, la baja de la producción y el empleo en 1930 tenía la apariencia de una recesión cíclica común. Incluso, durante la primavera, hubo signos de que la recuperación podía estar a la vista. Pero se trató de un espejismo: la reducción de 17% de la producción manufacturera de 1930 fue seguida por una caída de 21% en 1931. La contracción continuó hasta 1932 y para entonces la producción manufacturera apenas equivalía a 50% de la de 1929. Aunque la producción comenzó a crecer después de 1932, el índice de la actividad manufacturera no recuperó su máximo anterior sino hasta ocho años después.

Al recordar esta historia no se pretende decir que se trata necesariamente de un escenario del futuro. El propósito, más bien, es sugerir dos posibilidades realistas: a) que las consecuencias plenas de los acontecimientos de octubre quizá no se manifiesten sino hasta dentro de un tiempo, y b) que las caídas vertiginosas no son necesariamente los aspectos más importantes de una crisis desatada. Mucho más significativo es el lento y prolongado deterioro de los asuntos financieros y económicos.

En los momentos actuales, la especulación aún es desenfrenada en todo el mundo capitalista, y de ninguna manera existe la seguridad de que el sistema financiero del capitalismo salga a flote. De hecho, el mensaje principal del informe de la Task Force del Presidente es que el desplome de octubre puede volver a suceder. Una razón importante, como explican los autores del informe, es que las innovaciones financieras de los últimos diez años, destinadas ostensiblemente a ayudar a mantener el orden en los mercados, resultaron las que más contribuyeron al desorden. Sin entrar en los detalles de estas innovaciones (tales como las operaciones a futuro vinculadas a los índices de precios de las acciones), lo que importa comprender es que la especulación con estos instrumentos requiere anticipos en efectivo de apenas 5 a 10 por ciento del precio del contrato, puesto que el resto se pide en préstamo a los bancos o a otras empresas financieras no bancarias. Al trabajar con márgenes tan finos, los tratantes hábiles pueden amasar enormes beneficios, siempre y cuando los precios continúen al alza. Por igual motivo, sus pérdidas pueden ser enormes cuando el mercado va en picada. Los corredores de futuros y otros instrumentos basados por completo en el endeudamiento quedan entonces atrapados: como el valor de su garantía se evapora, se ven compelidos a malbaratar sus contratos, o a enfrentarse a la pérdida de todo el efectivo adelantado, así como de lo que habían pedido en préstamo. El pánico de octubre obedeció en parte a estas presiones que impulsan a vender, como se prueba plenamente en el informe de la Task Force. Sin embargo, el casino

de juego no requirió de mucho tiempo después de la sacudida para reanudar sus actividades de manera muy semejante a la anterior. Y por esta razón, entre otras, no se puede desechar la posibilidad de otro colapso importante en el mercado.

Los acontecimientos en el exterior pueden constituir otro disparador de un desorden financiero adicional. Así como el Lunes Negro diseminó sus efectos de choque alrededor del mundo, una perturbación importante en un mercado extranjero puede cobrar en Estados Unidos su cuota. Esto es más cierto tratándose de un jugador tan importante en las finanzas internacionales como Japón. En relación con esto, un artículo de *The Economist* (17 de noviembre de 1987), titulado "A Crash Waiting to Happen" (A la espera de un desplome), amerita una profunda atención. El tema es la forma en que la Bolsa de Tokio volvió muy pronto a la especulación maniática tras los acontecimientos de octubre:

"Esta semana, un triunfante grupo de japoneses optimistas pagó 38 000 millones de dólares por otra porción privatizada de 12.5% de la compañía de teléfonos del Estado, la Nippon Telegraph and Telephone. . . Cada acción de la NTT [se vendió] en 19 000 dólares, el equivalente de 270 años de beneficios de esa acción, según los rendimientos actuales. . . Hoy día. . . los inversionistas japoneses parecen estar en las nubes, incluso si se los juzga conforme a sus enormes ambiciones planetarias. Durante gran parte del decenio pasado la relación media precio-ganancia, según el índice Nikkei [de precios de las acciones en Japón] había oscilado entre 20 y 30; la escala de este año está entre 55 y 70. La relación entre el precio de las acciones y los activos netos que las respaldan era por lo general de alrededor de dos. Ahora, aun después del colapso, es de 3.5."

Las bolsas de Estados Unidos y del extranjero no son los únicos lugares donde la manía puede convertirse en pánico. Los valores del Gobierno y los mercados de divisas, plenos de instrumentos basados en deudas (futuros, opciones, y futuros sobre opciones) son sementeras de especulación. Las corporaciones gigantescas, así como los bancos comerciales y de inversión, están jugando con fuego en un mercado de divisas de 200 000 millones de dólares diarios. Tampoco se debe ignorar la inflación de precios de los bienes raíces, en Estados Unidos y el extranjero. La última locura en este campo se manifiesta con toda claridad en Japón, donde los precios alcanzan alturas vertiginosas: un buen terreno en Tokio se vende ahora por más de 216 000 dólares la yarda cuadrada. Con esto no se acaba la lista de los lugares donde puede ocurrir el desastre. Lo importante es que el sistema financiero general parece ahora más frágil que nunca, dado el alto grado de internacionalización de los mercados de capital y la enorme medida en que las instituciones financieras participan directa e indirectamente en turbulentas actividades especulativas. Por ser así las cosas, todavía puede resultar que el colapso de octubre no haya sido el último acto, sino sencillamente el preludeo.

¿Por qué ha llegado el mundo financiero a este callejón sin salida? ¿Se trata de una aberración, de una coyuntura de factores accidentales que cesará con el paso del tiempo, como suponen los más de los economistas de la corriente ortodoxa? ¿O es quizá el resultado de causas muy profundas que han estado presentes y siguen estándolo desde hace mucho?

Antes de responder a estas preguntas, se debe subrayar que

el riesgo y la incertidumbre penetran todos los poros de la economía de mercado. Casi toda decisión respecto a inversiones de capital, planes de producción, política de inventarios, precios y distribución, entraña riesgos que afectarán la magnitud de la ganancia o de la pérdida. Este ambiente de riesgo está hecho a la medida para una amplia especulación a lo largo y ancho del sistema económico: en acciones, bonos, bienes raíces, mercancías, divisas, etc. Hay dos lados de esta especulación desenfrenada. Por una parte, ayuda a mantener en movimiento las ruedas de la economía; por otra, genera inestabilidad. Por su misma naturaleza, la especulación conduce a excesos que aceleran y acrecientan la fase de expansión de los ciclos y, a la inversa, exageran la profundidad y longitud de la onda descendente.

Hasta aquí todo lo que es normal en el capitalismo. Sin embargo, lo ocurrido en años recientes es por completo distinto. El alcance y la amplitud de la especulación han excedido con mucho lo que pudo haberse considerado normal. Sin embargo, cuando se la coloca en perspectiva histórica, esta aparente anomalía puede verse como un producto directo y lógico de una nueva etapa de desarrollo económico que comenzó cuando la economía mundial empezó a perder fuerza después de 25 años de rápido crecimiento, luego de terminar la segunda guerra mundial. Se desvanecieron las poderosas fuerzas que habían apoyado a esta larga onda de prosperidad y no hubo estímulos nuevos que generaran suficientes inversiones para permitir la continuación del crecimiento vigoroso. Las opciones para las sociedades capitalistas son pocas en circunstancias tales. Una economía dirigida por la ganancia, conducida por el imperativo de acumular capital y por las presiones de la competencia no puede permanecer en reposo. O se expande o se hunde. En la práctica, el deslizamiento comenzó a principios de los setenta. Las principales naciones capitalistas entraron en un largo período de menores tasas de crecimiento, acompañadas por un creciente desempleo masivo y una opresiva capacidad ociosa global. Dos elementos impidieron que este estancamiento reptante se convirtiera en una depresión en gran escala: el aumento explosivo de la deuda y una espiral vertiginosa de especulación. De manera inevitable, esta "solución" se convirtió en el problema.

La carga de una deuda en constante crecimiento se volvió la forma de vida en todas las esferas de la economía: el Gobierno, la industria, la agricultura, el consumo personal y aun las finanzas. El endeudamiento no es por supuesto necesariamente peligroso. En realidad, es necesario y útil cuando las fuerzas que sustentan la acumulación de capital tienen vigor y buenos fundamentos. Entonces la deuda es parte de un proceso que logra un considerable crecimiento del ingreso, con lo cual se generan los medios para pagarla. Pero la deuda no es en sí o por sí una especie de panacea. En una economía débil, gravada por una capacidad excesiva y carente de nuevos canales importantes para la inversión de capital, pronto se acaba el estímulo proporcionado por la deuda. En esta situación, la economía tiende a convertirse en adicta al endeudamiento; cada vez se necesita más deuda sólo para mantener el motor en marcha.

Son muy claras las pruebas de tal adicción en el estado actual de estancamiento. Desde comienzos de los setenta, y aún más en los ochenta, el ritmo de acumulación de la deuda se ha acelerado a tal punto que excede con mucho a la indolente expansión de la economía "real" que la sustenta. En una economía tan dependiente de la deuda, las dificultades financieras eran ineludibles. Los síntomas más notables de estas tensiones se muestra-

ron en quiebras y bancarrotas tanto de prestatarios como de prestamistas, por ejemplo: el Penn Central en 1970, la Lockheed en 1971, el Franklin National Bank en 1974, la Chrysler en 1979, el First Pennsylvanian Bank en 1980, el Penn Square Bank en 1982 y la Continental Illinois Corporation en 1984. En medio de la inestabilidad general, la quiebra de una empresa grande puede tener repercusiones de largo alcance, desatando una reacción en cadena que podría echar abajo a las esferas clave de la economía. Las operaciones de rescate del Gobierno evitaron estos peligros inminentes y salvaron a las más importantes de las grandes empresas que estaban al borde del abismo.

Aunque estas medidas de emergencia sellaron los agujeros del dique, se necesitaba algo más para mantener la corriente de la deuda, función que desempeñó la inflación, esto es una espiral de precios de las mercancías y los activos. En lo que concierne al precio de las mercancías, la vinculación es simple. Los precios más altos elevan el ingreso nacional y reducen el valor del dólar. Los prestatarios pueden entonces pagar el servicio de sus viejas deudas con dólares más baratos. La ayuda principal de esta fuente se dio en los setenta. De 1970 a 1980 los precios de los bienes de consumo más que se duplicaron (crecieron 112%). La tasa de aumento disminuyó después: de 1980 a 1987 los precios se elevaron sólo 40%. Ante este retardo, la inflación de activos se volvió una consecuencia aún más importante de la explosión de la deuda. Los consumidores podían obtener más préstamos mediante segundas hipotecas gracias al mayor valor de mercado de sus casas. De igual manera, las empresas y los especuladores pudieron obtener más crédito debido a que sus garantías tenían precios más elevados.

Así se desarrolló un conjunto estrechamente interconectado de relaciones financieras. El alza sostenida de los precios estimuló la especulación en recursos naturales, bienes raíces, acciones y otros activos. A su vez, las alzas resultantes en los valores de los activos atizaron las llamas de la especulación. Y tanto la inflación como la especulación contribuyeron al crecimiento de los préstamos, mientras proporcionaban el marco necesario para continuar la explosión de la deuda.

El crecimiento de la demanda de crédito fue sólo una cara de la moneda financiera. En la otra había una creciente oferta de instrumentos financieros, a medida que la competencia se intensificaba para aprovechar al máximo las oportunidades de lucro. Creció la competencia entre los bancos comerciales, los bancos de inversión, las empresas financieras y los sistemas financieros de diferentes naciones. Mas esto no fue todo. Las empresas no financieras, amenazadas por el estancamiento en sus esferas tradicionales de actividad, también comenzaron a actuar. Las corporaciones industriales utilizaron sus reservas en efectivo para comprar bancos, compañías financieras, empresas de bienes raíces y de seguros, y casas de bolsa. Sin embargo, la intensidad de la competencia tendió a reducir los márgenes de ganancia en la actividad convencional del mercado del dinero. Como resultado, cada vez más se recurrió a innovar con determinación en la esfera financiera. Al comenzar el decenio de los setenta, los mercados financieros habían sido inundados por nuevos instrumentos para estimular la especulación. Además, las compuertas de la competencia y la especulación eran más anchas porque en uno tras otro de los centros nacionales de capital se eliminaron o redujeron las regulaciones restrictivas, que se habían instituido con la esperanza de evitar desastres financieros como los de la Gran Depresión.

La economía capitalista de hoy se caracteriza por algo esencialmente nuevo: su propósito fundamental no es ya la producción de bienes y servicios; ahora se trata de comprar, vender y multiplicar los activos financieros. El imperativo tradicional de acumular capital destinado a proporcionar plantas y equipos que sirvieran para generar una corriente futura de ingreso y de empleos, ha sido remplazada por la aspiración de acumular capital monetario *per se*, en un mundo muy alejado de la actividad productiva. La riqueza real en el capitalismo proviene de la expansión de la masa de plusvalía creada en el proceso de la producción. Pero en el mundo de hoy, gobernado por las finanzas, el crecimiento básico de la plusvalía queda cada vez más atrás de la tasa de acumulación del capital dinero. En ausencia de un sustento en la plusvalía, el capital dinero acumulado se vuelve cada vez más algo nominal, algo en verdad ficticio. Proviene de la compra y venta de activos papel, y se basa en el supuesto de que los valores de estos activos continuarán inflándose siempre. Lo que tenemos es, en otras palabras, una especulación en movimiento que se funda en la creencia de que, pese a las fluctuaciones de los precios, los valores de los activos seguirán siempre un solo camino: ¡hacia arriba! Frente a este cuadro, el colapso de octubre en la Bolsa adquiere un significado de largo alcance. Al demostrar la falacia de un perpetuo movimiento al alza de los valores de los activos, expone la médula irracional de la economía de nuestros días.

Aun cuando todavía no se reconoce con la generalidad necesaria el significado real del colapso de la Bolsa, cada vez hay mayor conciencia de los problemas críticos a los que se enfrenta la economía. Es verdad que en los medios de comunicación se insiste desde largo tiempo atrás en las dificultades creadas por los déficit público y de la balanza de comercio, por la inestabilidad del valor del dólar en los mercados exteriores, por las altas tasas de interés, etc. Pero estas dificultades parecen menos ominosas cuando se contrastan con la euforia de los mercados del mundo: las boyantes condiciones estimularon la creencia de que muy pronto la economía en su conjunto remontaría la corriente y los males presentes se irían curando en el camino. El colapso no sólo arrojó dudas sobre esos buenos deseos, sino que fue también la causa por la cual cada vez más observadores comenzaron a preguntarse si existe un camino posible para salir de la situación en que ha caído la economía.

Existen sólidas razones para abrigar tales temores, puesto que cada uno de los remedios propuestos está colmado de contradicciones. Un ejemplo es el enorme déficit del Gobierno federal. Como hemos señalado en más de una ocasión, el déficit público está lejos de ser un punto primario de perturbación. En realidad sirve como una fuerza contrarrestante del estancamiento prevaliente. Por otra parte, la comunidad empresarial en Estados Unidos y en el extranjero considera el déficit como una causa crucial de la inestabilidad del mundo capitalista en su conjunto, presumiblemente debido a su efecto sobre las tasas de interés. Sin duda, esta idea, acertada o no, influye en las decisiones de los empresarios. Sin embargo, la eliminación o reducción apreciable del déficit suprimiría un factor favorable a la demanda, y por tanto sería notablemente peligrosa en un momento en que está por sobrevenir una recesión económica. Aún es válida una apreciación anterior sobre los déficit: "el capitalismo de hoy... no puede vivir sin déficit y tampoco puede vivir con ellos".³

3. "The Federal Deficit: The Real Issues", en *Monthly Review*, abril de 1984.

El déficit de la balanza comercial presenta un problema de igual calibre, o aún más formidable. Dada la naturaleza extraordinariamente complicada del asunto, incluso cabe preguntarse si no se necesita algo cercano a una severa recesión para reducir apreciablemente el enorme exceso de las importaciones sobre las exportaciones. Hasta no hace mucho, se suponía que este déficit era consecuencia de la falta de competitividad de la industria estadounidense provocada por los altos salarios y la muy baja productividad. Pero este punto de vista tan simple cada vez es menos frecuente a partir del último año, más o menos. Ahora se reconoce por lo general que el alza anterior del valor internacional del dólar fue una causa importante de la brecha comercial. Sin embargo, desde hace ya tres años, el valor de cambio del dólar ha estado cayendo y el déficit del comercio exterior permanece tan firme como siempre. En realidad, creció considerablemente durante el último trienio. Supóngase, en aras de la discusión, que la brecha comercial se puede eliminar con el tiempo o reducir a una cantidad poco importante. Para que ello ocurriera, el resto del mundo tendría que digerir un enorme volumen de importaciones provenientes de Estados Unidos, y al mismo tiempo debería reducir sus exportaciones a dicho país. Con ello se asestaría un golpe tremendo a los países del Tercer Mundo agobiados por la deuda y a su capacidad de pagar el servicio. Al mismo tiempo se acrecentarían mucho los problemas de los bancos de Estados Unidos. Los países capitalistas avanzados tampoco estarían contentos con una solución semejante para el déficit estadounidense. También ellos están sumidos en el estancamiento, el desempleo masivo y el exceso de capacidad productiva. Una reversión de sus tendencias en el comercio, es decir, un corte de exportaciones y un alza de importaciones, los pondría quizá frente a una severa depresión, ya que sus economías dependen mucho de un excedente de exportaciones. Los naipes que se barajan no incluyen una solución armónica de estos conflictos de intereses entre Estados Unidos y las otras potencias. Por el contrario, cualquier reducción significativa del déficit comercial de Estados Unidos sería con toda probabilidad el preludio de diversas guerras comerciales.

Las tensiones entre Estados Unidos y sus principales contrapartes comerciales son hoy por hoy demasiado numerosas. Una proporción muy apreciable de los dólares que obtienen los países de comercio superavitario vuelven a Estados Unidos para comprar títulos del Tesoro, acciones, bienes raíces y empresas manufactureras. A falta de este flujo de capital hacia Estados Unidos, el valor internacional del dólar entraría en picada y, en el curso de esa caída, el comercio y las finanzas internacionales sufrirían graves trastornos. Mientras tanto, Washington agita el garrote para que sus aliados alteren su comercio y sus políticas de tasa de interés con el fin de aliviar las dificultades de Estados Unidos. Por otra parte, las demás naciones insisten en que Estados Unidos ordene sus propios asuntos, con la esperanza de que se estimule de esta manera la economía mundial. Como ambas partes sufren de ilusiones con respecto a la posibilidad práctica de lograr avances conforme a los lineamientos propuestos por cada una, siguen en ascenso las tensiones que amenazan a fin de cuentas con el estallido de guerras comerciales y monetarias.

Es preciso señalar que ninguno de los apuros a que se enfrenta Estados Unidos puede resolverse en una economía mundial estancada. Parece que ambos déficit son esenciales: el público, para mantener la economía de Estados Unidos lejos de un colapso; el de comercio para que ello no ocurra en el resto del mundo.

Así las cosas, economistas, políticos y expertos de los medios

de información de Estados Unidos buscan un camino para reestructurar la economía de este país en una dirección radicalmente diferente. Un ejemplo típico son los titulares que se leen en *Business Week* del 16 de noviembre de 1987, menos de un mes después del colapso: "¡Ha llegado el momento de que Estados Unidos despierte! El mensaje es claro: los estadounidenses han gastado demasiado, han pedido prestado demasiado. Han importado demasiado. Ahora hay que parar." Aunque las duras aristas de los remedios propuestos se suavizan a veces, el objetivo principal está claro: se debe reducir el consumo. Y con este fin, los salarios deben mantenerse bajos y se debe disminuir el gasto público en subsidios, bienestar y programas de seguridad social.

La racionalidad implícita en esta concepción es que un consumo menor dará como resultado mayores ahorros y por tanto un incremento de la inversión, lo que conducirá a la revitalización del crecimiento. El crecimiento económico de Estados Unidos, a su vez, arrastrará consigo a todo el mundo y de esta manera todos los problemas de una economía global estancada se evaporarán gradualmente.

Lo malo de esta razonamiento, por supuesto, es que mayores ahorros no producen más inversión. La relación causal es más bien la inversa: cuando las inversiones se incrementan, los ingresos (sobre todo los de las grandes empresas) aumentan, y también los ahorros. Lo que impulsa las inversiones no son los ahorros, sino las oportunidades atractivas de lograr ganancias. Y por la misma razón, lo que ha mantenido rezagada la inversión en el período de estancamiento es la falta de oportunidades para realizar actividades productivas que rindan ganancias. Los remedios que proponen reducir el consumo reducirían simplemente los futuros estímulos de la inversión. Algunos de los más perceptivos observadores de la escena económica están conscientes de esta paradoja y creen que un gran salto de las exportaciones estimulará una mayor inversión. Sin embargo, como ya hicimos notar, las exportaciones suficientes para desempeñar esta función causarían estragos en el resto del mundo, con el resultado de una severa contracción de los mercados para las exportaciones estadounidenses.

La realidad monda y lironda es que no existe un elemento milagroso para el crecimiento. La idea de que es posible impulsar la economía mundial para que marche a altas velocidades en las circunstancias presentes es pura ilusión. Y si algo es claro como el agua, es que apretarse el cinturón no ofrece de seguro un camino de salida.

Si el colapso de la Bolsa enseña algo, es que los embrollos de la economía no se derivan del excesivo consumo, sino de la despiadada búsqueda capitalista de la riqueza ilimitada, por cualquiera y por todos los medios posibles, sin que importe que se satisfagan o no las necesidades verdaderas de los seres humanos. El único remedio de esta situación es que se reconstruya el sistema socioeconómico en su conjunto de manera verdaderamente revolucionaria.

La historia demuestra que esas transformaciones fundamentales tardan mucho tiempo. Es la razón, entonces, no la historia, la que nos dice que este tiempo será tanto más corto cuanto más claramente vean las víctimas de este gastado sistema la necesidad del cambio. Mientras tanto, tienen una doble tarea: aprender acerca de la necesidad de un nuevo sistema, y luchar para protegerse de los estragos del antiguo. □

Sección internacional

PRODUCTOS BÁSICOS

El café, un mercado de insomne e inestable raíz

El café —ese brebaje que, según el canciller austriaco Clemens Lothar Metternich, debía ser caliente como el amor, dulce como el pecado y negro como el infierno—¹ es un gran placer para quien lo toma, pero también puede ser una pesadilla para quien lo cultiva, un mal e inestable negocio para quien lo exporta y una fuente de riqueza y poder para quien controla su transformación industrial, su envasado y su distribución. Del cafeto a la taza, el grano quita el sueño a más de uno.

En un mercado prácticamente cerrado en el que productores y consumidores conviven en la misma organización, el del café es un negocio al que corresponde alrededor de 1% del total de las importaciones y exportaciones mundiales, un ingreso para los países exportadores (en su totalidad naciones en desarrollo con poca diversificación en su comercio exterior) que fluc-

1. Véase Fernando del Paso, *Noticias del Imperio*, Editorial Diana, México, 1988, p. 57.

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., sino en los casos en que así se manifieste.

túa alrededor de los 10 000 millones de dólares, según el vaivén a la baja o al alza de las cotizaciones.

El 5 de octubre de 1987 la Organización Internacional del Café (OIC), organismo integrado por 50 países productores y 25 naciones consumidoras, decidió volver al sistema de cuotas de exportación para regular los precios del grano, luego de casi dos años en que las cotizaciones fueron llevadas por el mercado a su nivel real más bajo en 27 años.² Para permitir que el precio se recuperara del estado en que lo dejó la ley de la oferta y la demanda, la OIC fijó una exportación global de 58 millones de sacos de 60 kilogramos, con retiros adicionales en fechas determinadas hasta permitir que las cotizaciones oscilaran dentro de la franja histórica de 1.20 a 1.40 dólares la libra.

En esta nota se reseñan algunas de las principales características del mercado cafetalero internacional, las circunstancias que condujeron al abandono del sistema de

2. La evolución del precio del café en el mercado mundial ha sido fluctuante. En los últimos años, sin embargo, la tendencia al alza ha sido muy limitada, mientras que a la baja los movimientos han sido muy frecuentes. El objetivo histórico de la OIC ha sido estabilizar los precios en una franja de 1.20 a 1.40 dólares por libra de café. Aun cuando este objetivo se cumpliera, a largo plazo el nivel real de los precios del grano se continuaría deteriorando por efecto de la inflación internacional y los movimientos de paridad entre las monedas de los principales países consumidores y el dólar. Para mayor información al respecto véase "Actividad económica sectorial: café", en *Coyuntura Económica*, vol. XVII, núm. 4, Bogotá, diciembre de 1987, pp. 94-96.

cuotas en febrero de 1986, la evolución de los precios en los últimos años, las resoluciones de la reunión de la OIC en Londres en octubre de 1987 y algunos de los primeros resultados de esta reunión sobre el mercado del café en los primeros meses de 1988.

Las redes del mercadeo

Alguna vez hubo en que nobles defensores del Tercer Mundo blandieron lanzas contra la eterna desigualdad y quisieron ver en la revaluación de los precios de las materias primas esa revancha que, de haber justicia en este mundo, alguna vez tenía que llegar. El espejismo del petróleo, el oasis de riqueza ficticia que se generó en los países petroleros con la estampida de los precios, pareció poner el ejemplo a estos nobles cruzados: crear una, dos, tres organizaciones como la OPEP para reevaluar los precios de las materias primas. En la riqueza proveída por la naturaleza estaría el arranque para sociedades más desarrolladas y equitativas. Al respecto se hicieron muchos esfuerzos con diferentes productos. Mas cruda fue la realidad, como cruel fue el despertar de quienes se empeñaron en esos afanes. El caso del café no fue la excepción. Hubo ya también redactor anónimo³ que se encargó de hacer la afortunada metáfora del mercado internacional cafetalero como un juego entre el gato y el ratón, una cruel diversión en que el verdugo felino deja a su presa libre, pero hasta cierta medida; la

3. Véase "El mercado del café: ¿el gato y el ratón?", en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 10, México, octubre de 1981, pp. 1148-1152.

deja correr, pero hasta cierta distancia, y la deja recuperarse, pero sólo lo suficiente para que resista el próximo y peor zarpazo.

La metáfora no sólo sigue siendo afortunada, sino que incluso es prudente complementarla ahora con aquella sabia fórmula según la cual hay un determinado momento en que el ratón ya no quiere queso, sino salir de la ratonera. Figuras de roedores y felinos aparte, hay diversas características del mercado internacional del café que han convertido en un callejón sin salida las negociaciones hechas por los países productores para conseguir mejores condiciones de precio y de estabilidad en esta materia. Veamos ahora algunas de esas características.

Oferta cerrada, consumo concentrado

Para que el grano de café transite desde su zona de cultivo en los terrenos del trópico húmedo⁴ hasta la mesa de un establecimiento de París, Viena o Nueva York, ha de pasar antes por una larga y complicada cadena de recolección, procesamiento, venta al mayoreo y venta al menudeo.⁵ En los "mercados de café verde", en los que se realiza la mayor parte de las operaciones,⁶ participan organismos estatales priva-

4. Existen entre 25 y 40 variedades de café, agrupadas en cuatro grandes variedades comerciales. El tipo de terreno de cultivo cambia mucho según la variedad, pero se acepta comúnmente que los mejores granos se producen en altitudes de 1 200 a 1 700 metros sobre el nivel del mar, con 2 000 a 3 000 milímetros de precipitación pluvial, suelos profundos y temperatura media anual entre 16 y 22 grados centígrados. Para mayores detalles técnicos véase "El cultivo del café en México", en *Econotécnica Agrícola*, vol. 1, núm. 12, México, diciembre de 1977.

5. Los datos relativos al esquema de comercialización y sus características se tomaron de "Elaboración y comercialización del café: esferas para la cooperación internacional", en UNCTAD, *Estudios sobre la elaboración, la comercialización y la distribución de los productos básicos*, Nueva York, 1984.

6. Existe la tendencia a la integración horizontal y vertical de los elementos que participan en la comercialización tanto en los países productores como en los consumidores. De ahí que, por ejemplo, en 1979-1980 las exportaciones de café elaborado representaron 4.3% del volumen total exportado. También se han incrementado la compra y el procesamiento *in situ* del grano por parte de las compañías transnacionales de alimentos. El caso más notable es el de la Nestlé, que en su publicidad destaca que en sus fábricas se transforma 10% de la cosecha mundial de

café, y en algunos países, como en Costa de Marfil, el grano se entrega directamente a la fábrica de café soluble de la empresa, misma que se encarga de exportar dicho producto.

dos y corredores en los países productores que hacen llegar el grano a sus similares en las naciones receptoras. Este mercado primario está sumamente concentrado tanto en la oferta como en la demanda.

El café se produce en alrededor de 60 países, todos ellos de escaso desarrollo económico. Brasil produjo 35.4% de la cosecha 1987-1988⁷ (que terminó en marzo de 1988) y su participación histórica ha oscilado alrededor de 30% según las condiciones atmosféricas. El segundo productor en importancia es Colombia, con 11.3% en la cosecha 1987-1988 y una participación histórica algo menor que 15% en los últimos años. Entre ambos países controlan casi la mitad del café que se exporta y, por ello, sus posiciones son claves en el comportamiento del mercado (véase el cuadro 1).

Muy lejos de los dos gigantes, pero todavía con un peso específico importante, están Indonesia (5.8% del mercado en 1987), Costa de Marfil (4.5%), Kenya (1.9%), Guatemala (2.7%), la India (2.3%), México (4.9%), Etiopía (2.9%), Camerún (2%), Uganda (2.8%), Zaire (1.8%), El Salvador (1.8%), Costa Rica (2.3%) y Ecuador (2%). En total, este grupo de 15 países controló 84.4% de la cosecha más reciente y su participación histórica redondea esa cifra. Junto con los otros 35 países integrantes de la OIC, representan más de 99% de la oferta cafetalera; la producción fuera del organismo es marginal.

Por el lado de la demanda el mercado está también muy concentrado. Los datos de la cosecha 1985-1986 son representativos al respecto. Estados Unidos consumió 18 millones de sacos de 60 kilogramos (31% del total) y la CEE 26.6 millones (46.6%). Estos dos consumidores, junto con Japón (4.4 millones, 7.8%), representaron 86% de la importación. Otros importantes consumidores son Canadá (3.3% del total), Austria (1.7%), Finlandia y Suecia (2.8%). Dentro de la CEE los más relevantes importadores son Bélgica (2.4%), España (3.4%), Francia (8.8%), Holanda (4.2%), Italia (8.2%), el Reino Unido (4.1%) y la RFA (12.3%) (véase el cuadro 2).

7. Datos estimados en Jorge Cárdenas Gutiérrez, *Conferencia cafetera*, Informe del Gerente General de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Bogotá, noviembre de 1987, anexo estadístico.

8. "Elaboración y comercialización del café. . .", UNCTAD, *op. cit.*

Un tercer elemento importante respecto del elevado grado de concentración en la industria es el relativo a las empresas transnacionales que destacan en la elaboración, procesamiento, envasado y venta de café o productos derivados.

Aunque a este respecto es difícil obtener información completa y actualizada, los datos que proporciona la UNCTAD⁸ para los setenta son representativos en cuanto a magnitudes, aunque se sabe que la tendencia a la concentración se ha incrementado en el actual decenio.

Seis empresas, de acuerdo con esa información, controlan alrededor de dos tercios de las transacciones relacionadas con la elaboración y la comercialización, algunas de ellas integradas vertical y horizontalmente en el ramo de los alimentos. La General Foods (de Estados Unidos), número uno en el sector de café tostado y número dos en lo que se refiere a café soluble, tuvo ingresos relacionados con este grano por 1 500 millones de dólares en 1976, lo que representó 21.5% del ingreso total en el año de las 22 principales empresas en el ramo. Le siguió la Nestlé, primer lugar en ventas de café soluble, con ingresos por 1 150 millones de dólares, 16.5% del total. La tercera empresa en importancia, también de Estados Unidos, fue la Procter and Gamble, con ingresos relacionados con el café por 900 millones de dólares, 12.9% del total. En un rango menor están la Standard Brands (Estados Unidos, 480 millones, 6.8%), la Consolidated Foods (Estados Unidos, 530 millones, 7.6%) y la Jacobs (Suiza, 430 millones, 6.2%).

Por países, el grado de concentración es similar. En Estados Unidos (dato de 1975, fecha a partir de la cual hubo diversas fusiones en el sector) cuatro empresas controlaban 54% de todos los productos cafetaleros, 68% del café tostado y 90% del instantáneo; en el Reino Unido (1973) cuatro empresas controlaron 60% del total de productos y 99% del café instantáneo, mientras que dos compañías controlaron 72% del café tostado; en la RFA (1974) los datos para cuatro empresas fueron: total de productos 61%, café tostado 66% e instantáneo 79%. En Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, España y Japón, cuatro compañías manejaron cerca de 100% del café instantáneo. Ello en lo que se refiere a los

8. "Elaboración y comercialización del café. . .", UNCTAD, *op. cit.*

CUADRO 1

*Distribución de la producción mundial de café, varias cosechas
(Millones de sacos de 60 kg)*

	1983-1984		1984-1985		1985-1986		1986-1987		1987-1988 ^a	
	Producción	%	Producción	%	Producción	%	Producción	%	Producción	%
<i>Total</i>	88.3	100.0	83.9	100.0	91.8	100.0	77.5	100.0	99.6	100.0
<i>Miembros de la OIC</i>	87.8	99.4	83.2	99.2	91.2	99.3	76.8	99.1	99.0	99.4
Suaves colombianos	16.3	18.5	13.0	15.5	14.8	16.1	13.4	17.3	14.6	14.1
Colombia	13.5	15.3	10.7	12.8	11.9	13.0	10.8	13.9	11.8	11.3
Kenia	2.0	2.3	1.5	1.8	2.0	2.2	1.8	2.3	1.9	1.9
Tanzania	0.8	0.9	0.8	1.0	0.9	1.0	0.8	1.0	0.9	0.9
Otros suaves	22.9	25.9	24.5	29.2	23.0	25.1	25.1	32.4	24.8	25.1
Costa Rica	2.1	2.4	2.5	3.0	1.5	1.6	2.3	3.0	2.3	2.3
Ecuador	1.4	1.6	1.5	1.8	2.0	2.2	2.3	3.0	2.0	2.0
El Salvador	2.4	2.7	2.7	3.2	2.1	2.3	1.9	2.5	1.8	1.8
Guatemala	2.3	2.6	2.7	3.2	2.6	2.8	2.5	3.2	2.7	2.7
Honduras	1.3	1.5	1.4	1.7	1.1	1.2	1.5	1.9	1.3	1.3
La India	1.7	1.9	3.3	3.9	2.0	2.2	2.8	3.6	2.3	2.3
México	4.5	5.1	4.3	5.1	4.8	5.2	4.6	5.9	4.9	4.9
Nicaragua	0.7	0.8	0.8	1.0	0.7	0.8	0.7	0.9	0.7	0.7
Otros	6.5	7.4	5.3	6.3	6.2	6.8	6.5	8.4	6.8	6.9
Brasileros y otros										
arábigos	33.1	37.5	24.9	29.7	32.8	35.7	18.3	23.6	38.4	38.8
Brasil	29.3	33.2	22.0	26.2	29.5	32.1	15.8	20.4	35.0	35.4
Etiopía	3.3	3.7	2.6	3.1	2.8	3.1	2.1	2.7	2.9	2.9
Otros	0.5	0.6	0.3	0.4	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5
Robustas	15.5	17.6	20.8	24.8	20.6	22.4	20.0	25.8	21.2	21.4
Angola	0.3	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3
Camerún	1.0	1.1	2.3	2.7	1.9	2.1	1.9	2.5	2.0	2.0
Costa de Marfil	1.4	1.6	4.6	5.5	4.4	4.8	4.0	5.2	4.5	4.5
Indonesia	5.5	6.2	5.6	6.7	5.8	6.3	5.8	7.5	5.7	5.8
Madagascar	1.1	1.2	1.1	1.3	1.2	1.3	1.1	1.4	1.2	1.2
Uganda	2.7	3.1	2.8	3.3	2.7	2.9	2.7	3.5	2.8	2.8
Zaire	1.4	1.6	1.5	1.8	1.6	1.7	1.7	2.2	1.8	1.8
Otros	2.1	2.4	2.6	3.1	2.7	2.9	2.5	3.2	2.9	2.9
<i>No miembros de la OIC</i>	0.5	0.6	0.7	0.8	0.6	0.7	0.7	0.9	0.6	0.6

a. Estimado.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Informe del Gerente General, 1987.

grandes países industrializados consumidores del grano. El patrón es muy similar en países productores en vías de desarrollo. Algunos ejemplos son la concentración en Colombia de 100% de la producción del café instantáneo por parte de dos empresas y el casi monopolio de este mismo producto en México, Perú, Venezuela y Costa de Marfil.

Nueve a la mesa

La industria del café ha evolucionado hasta ser casi el ejemplo perfecto del oligopolio y del oligopsonio. En el caso del café, podrían dejar de ser hipotéticas esas situaciones que parecían nacidas completas de la cabeza de algún economista (como Palas

Atenea de la cabeza de Zeus, toda proporción guardada) para enseñar a sus distraídos alumnos la posibilidad de que el proceso de concentración hiciera que en determinado momento unos pocos hombres de carne y hueso, con nombres, direcciones y tarjetas de crédito, pudieran reunirse en torno de una mesa —con una taza de café enfrente, por supuesto— a discutir el futuro de un sector económico en el mundo. En una reunión entre los representantes de los organismos cafeteros de Brasil y Colombia, los encargados de las entidades importadoras de Estados Unidos, la CEE y Japón y los gerentes de las cuatro principales empresas en el ramo, se tendría suficiente representatividad tanto de cultivo, como de exportación, importación, procesamiento y venta. Ahí, como dueños

de vidas y de haciendas, estos nueve hombres decidirían sobre precios, cantidades y calidad.

Esta situación, posible en cuanto a número de interesados, no es todavía una opción práctica, básicamente debido a que los intereses de cada una de las partes (e incluso entre ellos mismos) están fuertemente encontrados. No ha llegado el momento en que los compradores de café dicten un precio a los vendedores, o al revés; tampoco ha sido posible que las empresas impongan abiertamente sus condiciones; ni siquiera se ha conseguido que los propios productores de grano adopten una posición homogénea. Ello se debe a las naturales divergencias existentes entre quienes ven la misma hoja desde distintas

CUADRO 2

Consumo de café en los países miembros importadores de la OIC.
Cosecha 1985/1986¹
(Miles de sacos de 60 kg)

	Cantidad	%
<i>Total</i>	57 105	100.0
Estados Unidos	18 040	31.6
CEE	26 627	46.6
Bélgica/Luxemburgo	1 342	2.4
Dinamarca	969	1.7
España	1 960	3.4
Francia	5 041	8.8
Grecia	418	0.7
Holanda	2 408	4.2
Irlanda	84	0.2
Italia	4 667	8.2
Portugal	349	0.6
Reino Unido	2 340	4.1
RFA	7 049	12.3
Otros miembros	12 438	21.8
Australia	595	1.0
Austria	936	1.7
Canadá	1 905	3.3
Finlandia	910	1.6
Japón	4 436	7.8
Noruega	748	1.3
Nueva Zelanda	97	0.2
Suecia	1 574	2.8
Suiza	753	1.3
Yugoslavia	349	0.6
Otros ²	135	0.2

1. El consumo se define como importaciones totales menos reexportaciones ± cambio de inventarios.

2. Chipre, Fiji y Singapur.

a. Cifras estimadas

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, XLIV Congreso Nacional de Cafeteros, noviembre de 1986, anexo estadístico.

posiciones en el árbol, pero también a que el mercado tiene características objetivas que le han dado cierta lógica de comportamiento. Este funcionamiento inercial no ha requerido de una reunión cumbre de los interesados para hacer que prevalezcan las decisiones de lo que es la parte dinámica. A continuación se presentan algunas de las características del mundo cafetero que han provocado que en los últimos años (por lo menos las dos décadas pasadas) se haya registrado un mecanismo cíclico en relación con la oferta, la demanda y los precios.

A la sombra del cafeto en flor

La producción de café, por razones técnicas e histórico-sociales, se da casi en su tota-

lidad en países subdesarrollados con economía agrícola. La evolución de esta actividad se asocia directamente con la historia y las condiciones económicas y sociales de cada nación. De esa manera, tratar de adentrarse en estas condiciones sería tarea de un estudio exhaustivo por país. Aquí nos limitaremos a destacar algunas características generales, en cuanto a que influyen sobre el devenir del conjunto del mercado.

Una primera característica general es que existe una marcada dependencia de los países productores en relación con las divisas que el café les proporciona. Además, la actividad resulta vital para estas economías debido a la generación de empleos y la captación de recursos fiscales. El grado de importancia es distinto. Para los principales productores de café es una destacada fuente de divisas. Brasil recibe de esta actividad alrededor de 25% de su captación de divisas, mientras que Colombia depende en más de 50% del café en relación con su comercio exterior.

Otros países con fuerte dependencia respecto del café son Kenia (alrededor de 27% de sus exportaciones), Burundi (82.3%), Costa Rica (27.1%), El Salvador (alrededor de 42%), Guatemala (33.5%), Haití (44.8%), Uganda (54.8%), Etiopía (49.6%), Costa de Marfil y Madagascar (ambos con cerca de 30%). México, como es el caso de otros países, dependen menos del café, pero de cualquier forma éste tiene un peso importante en el comercio exterior, ya que representa alrededor de 7% de las exportaciones no petroleras.

La actividad cafetalera es, asimismo, de carácter estacional y está muy ligada con factores atmosféricos. Especialmente en Brasil, donde las heladas azotan con una regularidad casi previsible, la cantidad de café que se introducirá al mercado tiene un alto grado de incertidumbre, lo cual repercute en los precios.

Como puede verse, el alto grado de dependencia de muchos de los productores respecto de las divisas provenientes del café y la escasa diversificación de sus economías (con la excepción de Brasil) hace que se produzcan fuertes confrontaciones entre ellos. El caso más típico es el de Brasil y Colombia, precisamente las naciones con mayor peso relativo en el mercado.

Brasil tiene una economía más diversificada y una menor dependencia del café. Pero también es la nación con mayores

fluctuaciones en sus cosechas, además de que las importaciones petroleras y los pagos por servicio de la deuda le llevan a regatear más las divisas. Las autoridades brasileñas conocen muy bien el carácter cíclico de su producción y la llegada recurrente de las heladas. Saben que, en general, a una cosecha buena sigue una mediocre y que, aproximadamente, cada tres años el hielo mermará su producción. De esa forma, aunque no con precisión, los brasileños pueden anticiparse a la abundancia o a la escasez. Eso es lo que hace que traten de mantener flexible el mercado, a modo de poder colocar el grano cuando lo hay en abundancia y no perder los mercados cuando se presente la merma. Esta dualidad se ha reflejado intensamente en la posición de Brasil respecto de la distribución de cuotas al interior de la OIC. La delegación carioca ha defendido en forma tenaz el sistema de cuotas *ad hoc*, de acuerdo con un promedio de la participación de cada país en el mercado cafetero (en el caso brasileño alrededor de 30%), en contra del sistema de reparto según la disponibilidad real cada año-cosecha. Además, el carácter de la producción brasileña le ha determinado también una posición respecto de las variaciones en los precios. Cuando la cosecha en Brasil es mala o se hiela en parte, los precios tienden a subir incluso por encima de la franja establecida por la OIC. En cambio, la abundancia del grano en las bodegas brasileñas presiona fuertemente los precios a la baja. De esa forma, se produce un fenómeno paradójico: cuando tienen mucho que vender, el precio es bajo; cuando la cotización es atractiva, el producto es poco. Eso es lo que hace que a los brasileños les preocupe menos la estabilidad y más la posibilidad de poder manipular el mercado para colocar todo el grano a los mejores precios posible.

En cambio, Colombia es una nación en la que el café ha tenido una importancia histórica mucho mayor y un peso económico determinante. Marco Palacios⁹ señaló que, incluso, el café está asociado directamente a la integración colombiana, al mercado mundial y a la formación del capitalismo en ese país. Las clases, los grupos de poder, las condiciones sociales y la economía tienen lazos inextricables con el cultivo del café. Además, históricamente y al margen de las leyendas negras sobre esmeraldas o narcóticos, el país ha derivado del café más de la mitad de su ingreso de divisas.

9. Marco Palacios, *El café en Colombia*, El Colegio de México, México, 1983.

Ello ha provocado también que, con diferencias regionales y sociales, la actividad cafetalera esté mejor organizada y sea más estable; sobre todo porque Colombia no tiene que padecer las maldiciones de las heladas. La importancia del café en la economía y la producción relativamente estable de grano de alta calidad ha determinado también la posición colombiana en las negociaciones del mercado internacional. De esa forma, las posiciones de Colombia en cuanto a cuotas y precios han sido diferentes a las de Brasil. Con variaciones según las condiciones del mercado, Colombia ha luchado porque su cuota se ajuste a la cantidad real que está en condiciones de exportar, independientemente de la oscilación en la producción brasileña. En cuanto a precios, Colombia ha sido el principal impulsador de la estabilidad, y si ésta es posible dentro de un rango relativamente alto, mucho mejor.

En la situación del mercado en 1987, por ejemplo, resultaba claro que para Colombia era preferible un acuerdo mediante el que lograra colocar 10.4 millones de sacos a un precio promedio de 1.30 dólares por libra, lo que le representaría ingresos brutos por alrededor de 1 700 millones de dólares, que mantener un mercado libre en el que quizá conseguiría colocar 12 millones de sacos, pero a un precio promedio de 90 centavos de dólar por libra, lo que le hubiera reportado un máximo de 1 400 a 1 500 millones de dólares.

Esta diferencia profunda de intereses entre los dos gigantes del café ha generado diversas confrontaciones en el mercado internacional y ha hecho difícil el logro de un acuerdo estable y duradero que permita sostener o mejorar los precios. Además, cuando Colombia y Brasil han conseguido acuerdos aunque sean frágiles y temporales, no ha faltado el país —entre los de menor producción y mayor dependencia— que aproveche la situación para hacer mayores ventas o violar los precios fijados en los acuerdos.

De la finca al mercado

Otra de las características generales del mercado internacional del café que definen el tipo de negociaciones y sus resultados, es la relacionada con la forma de cultivo del grano y sus efectos sobre la maduración de las inversiones y la cantidad de la demanda. La cafetalera es una actividad que requiere de mucha mano de obra y en la que parti-

cipa una gran cantidad de cultivadores que tienen operaciones reducidas.

En Brasil hay aproximadamente¹⁰ 300 000 cultivadores de café, cada uno con un promedio de 9 hectáreas; en Colombia los cultivadores son 302 345, con 3.6 hectáreas en promedio; el tamaño de la propiedad es similar en El Salvador y México, donde hay 40 779 y 97 716 cultivadores, respectivamente. Costa de Marfil es el caso extremo, puesto que existen 350 000 cafecultores y el promedio de hectáreas para cada uno de ellos es de apenas 2.2. En este último país la mayor parte de los cafetos están dispersos entre otros cultivos de pequeña escala.

Este fenómeno de dispersión de productores se da simultáneo con la otra característica permanente del sector: la concentración. Pocos establecimientos tienen grandes extensiones como para considerarse explotaciones comerciales, pero de ellas procede —en general— un alto porcentaje del producto. En El Salvador, por ejemplo, 4% de las explotaciones tienen un promedio de 63 hectáreas y producen más de 67% del café. En Colombia y en México menos de 3% se consideran explotaciones comerciales, lo mismo que ocurre en Brasil.

El cafeto es un árbol de larga maduración. Pasan por lo menos cuatro años antes de que entre en la etapa de producción. Las temporadas de recolección varían de país a país y, como se hace a mano, ocupan una gran cantidad de trabajadores. La mayoría de las veces, esta fuerza de trabajo es en extremo mal pagada, con lo que los países exportadores reproducen al interior el fenómeno de desigualdad y mal pago que, al mismo tiempo, se ven obligados a enfrentar en sus negociaciones internacionales con los compradores.

Estas características del cultivo hacen que la producción reaccione muy lentamente ante un cambio relativo en los precios. La producción no se puede disminuir o aumentar a voluntad de un año a otro. En general, las inversiones en el sector responden positivamente a un incremento en los precios internos mediante la plantación de nuevos cafetos y el cuidado y la fertilización de los existentes. Pero los resultados de estas mejoras no se ven sino años después, cuando probablemente la situación del mercado ya no es tan propicia. Al revés, una baja en los precios redundará en descuido para los cafetales, pero no puede pararse la producción. Si disminuye la ren-

tabilidad es probable que baje también la producción, pero a mediano plazo en un ritmo desacompañado. Todo ello de una forma lenta y heterogénea, puesto que la dispersión y la marginalidad de las unidades productoras no facilita la transmisión de las buenas o malas nuevas sobre las cotizaciones. Muchas veces los campesinos de algún establecimiento han de caminar días y esperar semanas a la orilla de algún camino vecinal, con sus quintales de café como guardianes, esperando que el vehículo del centro de recepción pase a recoger sus productos y les entregue el pago del precio mínimo interno (que en ocasiones es trueque por mercancías de primera necesidad). En esas condiciones, desde luego, es muy difícil que el campesino cafetalero se infarte por una caída brusca de la cotización del grano en el mercado a futuros de Londres o Nueva York.

El almacenamiento es una opción interesante cuando los productores no quieren vender a un precio muy bajo pero tampoco pueden parar la producción. De hecho se ha incrementado la capacidad al respecto. Desde que la OIC se preocupa por establecer cuotas y estabilizar precios, se han incrementado los almacenes hasta lograr la capacidad actual de 200% de la exportación en los países productores y de 89% del consumo en las naciones importadoras. Sin embargo, es éste también un recurso con muchas limitaciones. En las condiciones adecuadas de ventilación y temperatura, el café verde se puede almacenar hasta tres años sin pérdida notable de calidad y se puede vender con rebaja durante cinco años. Pero el clima tropical de los productores y las deficiencias en los locales reducen considerablemente el tiempo viable de almacenamiento. Las variedades "robusta" pueden resistir hasta un año, pero las de "arábigo" empiezan a deteriorarse en seis meses.

El hábito que se estanca

Los productores del café tampoco pueden contar con un aliado que sí tienen los exportadores de otros productos primarios: el carácter estratégico de su mercancía. Por más que a algunos se les resienta el sistema nervioso, no puede decirse que los países consumidores se verían afectados en caso de un embargo de café o de un alza desproporcionada en los precios. Por algo el café es también socorrido en la enseñanza de la economía como un bien sustituible en respuesta a un aumento en el precio. Probablemente no se pueda optar —res-

10. UNCTAD, *op. cit.*, p. 8.

pondiendo a movimientos en los precios—entre cañones y mantequilla, simplemente no se toma, o se le sustituye con alguno de los muchos sucedáneos (gaseosas, té, chocolate). En todo caso, la demanda de café crece muy lentamente o tiende a estancarse y responde a la baja en caso de que se mantengan precios altos por un tiempo prolongado. Pero las variaciones en los precios, en estos casos, suelen responder a desequilibrios entre la oferta y la demanda por cambios en la primera más que por fluctuaciones bruscas en la cantidad consumida. El café es un producto con muy elevada fluctuación en sus precios. En el período 1902-1929¹¹ el coeficiente de variación interanual fue de 36%; para el lapso 1930-1956 el índice fue de 66.9% y bajó notablemente a 14.1% entre 1957 y 1972.

Esta movilidad resultaba dañina en extremo, particularmente para los países monoexportadores. Fue por ello que se hicieron diversos esfuerzos, sobre todo a partir de los años sesenta, para tratar de estabilizar los precios.

El círculo de hierro

Los principales esfuerzos por dar orden, estabilidad y mejores precios al mercado internacional cafetero se han emprendido a través de la OIC, mediante la regulación de la oferta, el establecimiento de precios indicadores, y proyectos de corta duración y breve éxito en que los productores se han asociado para intervenir en los mercados del café. En el primer caso, los acuerdos cafeteros vinculados a la OIC han funcionado por cortos períodos y básicamente para regular el precio en etapas en que las fluctuaciones en la oferta no son muy marcadas. Casi siempre, una helada o una muy buena cosecha en Brasil son suficientes para que el acuerdo se relaje y pierda eficacia.

Véase, al respecto, cuál era la opinión del jefe de la delegación colombiana a la OIC en 1980:¹²

“Llevamos 20 años, más o menos, de realizar acuerdos internacionales de café. La filosofía de los países consumidores ha sido... para decir lo menos, imprecisa. No han querido en ningún momento tomar compromisos respecto del nivel de precios que en su opinión debía prevalecer.”

11. Marco Palacios, *op. cit.*, p. 461.

12. “El mercado del café: ¿el gato y el ratón?”, *op. cit.*, p. 1150.

Los otros intentos han sido asociaciones de productores, cuyo mejor ejemplo fue el Grupo de Bogotá,¹³ formado en 1978 por Colombia, Brasil, Costa Rica, Venezuela, México, Honduras, Guatemala y El Salvador, cuyo objetivo no ha sido sólo la estabilización de los precios sino la búsqueda de cotizaciones remunerativas y la intervención directa de los productores en los mercados. Estos intentos han terminado por el enfrentamiento con los consumidores o por las desavenencias entre ellos.

El resultado, en cualquier caso, no ha sido todo lo deseable posible. 26 años después de formada la OIC, el mercado sigue sujeto a un ciclo de inestabilidad que parece imposible de romper y que está asociado a las características del mercado que se señalaron antes. El ciclo parece ser el siguiente: a fuerza de sacrificar ventas y después de arduas negociaciones entre productores y consumidores, la OIC consigue un acuerdo de transición para estabilizar los precios y mantenerlos fluctuando entre 1.20 y 1.60 dólares la libra. Entre múltiples y mutuas acusaciones (casi siempre ciertas) sobre ventas en exceso o colocaciones fuera de la OIC a cotizaciones menores, el acuerdo se va imponiendo poco a poco. Los precios se recuperan con lentitud y finalmente entran al rango buscado. Vienen algunos años de estabilidad. Entonces, una helada en Brasil (o algún otro desastre natural o simplemente una cosecha muy mala) pone barruntos de escasez en el mercado. Se acaba la estabilidad. Los precios comienzan a subir y, al rebasar la cota máxima, se abandona el sistema de cuotas. Breve período de bonanza en que algunos productores resultan beneficiados. Los consumidores acusan a los productores de “manipular” el mercado mediante desacumulación de inventarios o por recuperación de las cosechas. El mercado se inunda de grano. Los precios comienzan a bajar y nada ni nadie puede detenerlos. Por debajo ya de los mínimos establecidos en la OIC, los productores hacen intentos por restablecer el sistema de cuotas. No logran ponerse de acuerdo entre ellos y los consumidores no muestran prisa por detener la baja. “Es el comportamiento del libre

13. Para una reseña detallada de las reuniones y actividades de la OIC y un análisis sobre la experiencia del Grupo de Bogotá, véase “El mercado del café: ¿el gato y el ratón?”, *op. cit.*; “La batalla del café”, en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 1, México, enero de 1977, pp. 96-98, y D. Moffatt, “Algunos datos básicos sobre el café”, en *Comercio Exterior*, vol. 26, núm. 7, México, julio de 1976, pp. 806-807.

mercado”, dicen. Finalmente el ciclo se cierra y, a fuerza de sacrificar ventas y después de arduas negociaciones entre productores y consumidores, la OIC consigue un acuerdo de transición.

El viejo pasado reciente

Los acontecimientos del mercado en los años recientes fueron un perfecto ejemplo de este círculo de hierro. Después del acuerdo cafetero para 1981-1982 se abrieron posibilidades de un período con relativa calma. Dicho convenio estableció una cuota máxima de 57.3 millones de sacos, con recortes si los precios bajaban y aumentos si se rebasaba la meta de cotizaciones entre 1.20 y 1.40 dólares la libra. Pasada la guerra que provocó la constitución de la empresa Pancafé —que se formó para que los productores intervinieran directamente en el mercado— y luego de una helada en Brasil que dañó la cosecha 1982-1983, era de esperarse que se restituyera la calma.

En los siguientes años —con algunos altibajos— se cumplieron las metas de la OIC. El promedio de cotizaciones para la cosecha 1982-1983 fue de 1.2616 dólares por libra; para 1983-1984 fue de 1.4154 y en 1984-1985 alcanzó 1.3029 dólares por libra, todas ellas oscilando razonablemente en la franja prevista. La calma se rompió en 1985-1986. En el último cuarto de 1985 llegaron las noticias que alterarían el mercado por casi dos años y que llevarían a la OIC a una de sus peores crisis: un prolongado período de sequía en las regiones de Paraná, São Paulo y Minas Gerais —las principales zonas productoras de Brasil— dañó los cafetos y redujo considerablemente su floración, que por lo general ocurre entre fines de septiembre y principios de noviembre. Las lluvias llegaron finalmente a principios de noviembre, pero fueron insuficientes tanto para revertir el daño en los cafetos como para calmar el mercado que, ante la perspectiva de una cosecha brasileña de alrededor de 11 millones de sacos (contra alrededor de 25 millones que se esperaban con lluvias normales), empezó a empujar los precios al alza.

En su reunión de septiembre de 1985 el Consejo Internacional del Café había fijado una cuota global de 58 millones de sacos para la cosecha 1985-1986, que empezaría en octubre del primer año y terminaría en septiembre del segundo. Esa cantidad fue

la cuota final, después de tres reducciones, que rigió en la cosecha anterior. En octubre de 1985 el precio promedio del café redondeaba 1.20 dólares la libra, por lo que el Consejo aprobó también que si la cotización se mantenía en ese nivel la cuota se reduciría en un millón de sacos en noviembre. Pero las noticias sobre la sequía brasileña hicieron obsoleta esa decisión.

Ai principio de noviembre los precios estaban ya en el límite superior del rango de la OIC. El indicador de la primera quincena de noviembre rebasó 1.40 dólares por libra y, de acuerdo con lo establecido en el Convenio, se aplicó un aumento automático de un millón de sacos en la cuota. Los precios siguieron creciendo a pesar de dos aumentos más en las cuotas: un millón de sacos el 11 de diciembre y tres millones más el 12 del mismo mes. La cotización¹⁴ promedió 1.4091 dólares la libra en noviembre; 1.7484 en diciembre; 2.0402 en enero; 1.9511 en febrero. La persistencia de los precios altos llevó a suspender, el 18 de febrero de 1986, el sistema de cuotas de exportación. Cada quien podría vender lo que quisiera o pudiera para capitalizar los precios altos producto de la amenaza de la escasez futura.

Los precios volvieron a subir en marzo a 2.0424 dólares el saco, pero se estabilizaron en 1.9173 en abril y bajaron aún más a 1.7692 en mayo, a pesar de la proximidad de la época de heladas en Brasil. De junio a mediados de agosto el precio promedió 1.50 dólares el saco, apenas 30% arriba del vigente antes de la bonanza. Esta reducción relativa se debió probablemente a las colocaciones que, primero debido al aumento de cuotas y luego a su suspensión, hicieron todos los productores. A finales de agosto los precios reiniciaron su alza, en respuesta a informes de que Brasil estaba importando café de tipo "robusta" para satisfacer su mercado interno. Influyó también el temor de que la sequía de 1985 hubiese dañado los cafetos y se afectara también la cosecha de 1987. El precio promedio fue todavía de 1.87 dólares en septiembre, pero ahí empezó su caída. (Véase el cuadro 3.)

Los precios comenzaron a bajar por tres razones: la cosecha brasileña no resultó tan mala como se esperaba (15.8 millones en lugar de los 11 temidos), las lluvias llegaron

14. La reseña de las cotizaciones y la situación del mercado procede de FMI, *Primary Commodities: Market Developments and Outlook*, mayo de 1987, pp. 49-54.

CUADRO 3

Precios del café, 1970-1987
(Dólares por libra)

	Otros suaves	Robusta	Promedio
1970	0.52	0.41	0.47
1975	0.65	0.61	0.63
1980	1.54	1.47	1.51
1981	1.28	1.03	1.16
1982	1.40	1.11	1.25
1983	1.32	1.24	1.28
1984	1.44	1.38	1.41
1985	1.46	1.21	1.33
1986	1.93	1.48	1.71
1984 I	1.46	1.37	1.41
II	1.49	1.43	1.46
III	1.43	1.40	1.42
IV	1.39	1.33	1.36
1985 I	1.44	1.26	1.35
II	1.41	1.22	1.31
III	1.33	1.06	1.20
IV	1.64	1.31	1.48
1986 I	2.33	1.68	2.01
II	2.03	1.42	1.72
III	1.80	1.42	1.61
IV	1.55	1.41	1.48
1987 I	1.14	1.08	1.11

Fuente: *Primary Commodities: Market Developments and Outlook*, mayo de 1987, pp. 49-54.

a tiempo esa temporada y la OIC no logró establecer las cuotas en tres ocasiones sucesivas: en septiembre de 1986, a principios de febrero, y a principios de marzo de 1987. Las cotizaciones promedio fueron de 1.6321 dólares por libra en octubre de 1986, primer mes del año cafetalero 1986-1987; bajaron a 1.4942 en noviembre, a 1.304 en diciembre (por primera vez abajo del máximo fijado por la OIC), a 1.1839 en enero y a 1.1552 en febrero. A principios de marzo la cotización por primera vez se redujo a menos de un dólar por libra, pero la expectativa de un acuerdo de cuotas permitió recuperar terreno y cerrar el mes en 1.0081 centavos de dólar por libra.

El enfrentamiento dentro de la OIC fue en esta ocasión particularmente virulento. Brasil, con la expectativa de una cosecha gigantesca, no quiso ceder un ápice en la negociación de su cuota, a la que quería ubicar —de acuerdo con el sistema *ad hoc*— en un rango similar al que tenía antes de la sequía. Diversos países productores y consumidores, en cambio, querían una resignación de cuotas, lo que implicaba necesariamente una menor para Brasil. El enfrentamiento más fuerte se dio entre este

último país y Estados Unidos, nación que amenazó incluso con abandonar la OIC. Los precios, en tanto, continuaron bajos, pero no tanto como se temía. El derrumbe se evitó gracias al acuerdo entre Brasil y Colombia de no iniciar una guerra de precios entre ellos. Las cotizaciones entre marzo y septiembre fluctuaron alrededor de un dólar por libra.

De marzo a septiembre de 1987 se desarrollaron intensas negociaciones y gestiones para devolver la estabilidad al mercado. Incluso se pensó en revivir el Grupo Bogotá y su empresa Pancafé para defender los precios. Quizá por cansancio o escepticismo, los brasileños optaron nuevamente por el convenio dentro de la OIC. Así, luego de largos cabildos se llegó a la reunión ordinaria de la OIC a fines de septiembre y principios de octubre de 1987. El mercado aguardaba expectante. El optimismo volvió a reinar debido a que se alcanzó uno de los típicos "acuerdos de compromiso". Se estableció una cuota global de 58 millones de sacos, con retiros automáticos en fechas determinadas, y se fijó como meta lograr precios entre 1.20 y 1.40 dólares por libra. Ello era previsible. Pero, además, se logró un acuerdo final respecto al porcentaje de la cuota correspondiente a cada país. Este acuerdo concilió posiciones radicalmente distintas. Se introdujeron criterios técnicos para la distribución de las cuotas, pero se dejó un margen para la negociación puramente política. Hubo un aumento simbólico en la participación de Colombia y del grupo llamado "otros suaves", entre ellos México, y una reducción mínima en la participación de Brasil.

El pacto comenzó a funcionar bien. Tal y como se preveía, al no rebasar el precio los 1.07 dólares por libra, la cuota se redujo automáticamente en 1.5 millones de sacos, ubicándose en 56.5 millones. En enero de 1988 el precio se había recuperado a 1.1474 dólares por libra, monto que se consideró insuficiente, por lo que se aplicaron dos reducciones sucesivas: a 55.5 millones de sacos el 5 de enero y a 54.5 millones el 19 del mismo mes. El acuerdo tiene una vigencia de dos años y es renovable en septiembre de 1988 en lo que respecta a la distribución de las cuotas, para la nueva cosecha. Las cotizaciones no prosperaron tanto como se estimaba en el acuerdo, pero es evidente que la estabilidad volvió al mercado. Lamentablemente, en el caso del café, toda calma anuncia siempre la próxima tormenta. □

Jesús Miguel López

La política de comercio y el crecimiento de los países en desarrollo

Una nueva apreciación

Hans W. Singer
Patricia Gray*

Introducción

En la actualidad es común reconocer dos escuelas de pensamiento en torno al crecimiento económico de los países en desarrollo. Una postula la "orientación hacia afuera"; la otra, la "orientación hacia adentro". Los seguidores de esta segunda escuela son pesimistas con respecto a las exportaciones, pues consideran que éstas no necesariamente conducirán al crecimiento debido a que los factores externos pueden restringir su papel de motor de aquél. De ahí que a su juicio sea más aconsejable que un país implante estrategias orientadas hacia adentro para evitar la dependencia de un mundo incierto. En la posición opuesta se encuentran los optimistas en torno a las exportaciones; confían en la demanda mundial y afirman que la mejor estrategia para promover el crecimiento es la liberación comercial y las políticas orientadas hacia el exterior.

El propósito de este artículo es aportar algunas pruebas empíricas sobre las siguientes cuestiones: ¿la orientación hacia afuera promueve el crecimiento? En particular, ¿lo hace tanto en condiciones favorables del mercado mundial como en condiciones desfavorables? ¿Existen diferencias entre diversas regiones y entre países en desarrollo con niveles de ingreso distintos?

Para responder a la primera interrogante, Rostam Kavoussi publicó en 1985 el análisis cuantitativo de una muestra de 52 países en desarrollo.¹ La dividió en dos grupos, según el desempeño de las exportaciones: los de libre comercio, orientados hacia afuera,

y los de orientación hacia adentro, con restricciones comerciales. Kavoussi analizó la correlación entre el impulso de las exportaciones y el crecimiento económico en los períodos 1967-1973 y 1973-1977.

Según sus resultados, hubo una fuerte correlación positiva en el primer período, cuando las condiciones del mercado mundial fueron en general favorables. Sin embargo, durante 1973-1977, cuando dichas condiciones empeoraron, la correlación fue más débil y de dudoso significado. Esto parece indicar que cuando la demanda externa es débil los efectos negativos de la apertura económica pueden anular sus ventajas. Por otra parte, cuando la primera es fuerte, los beneficios de la segunda superan con creces sus peligros.

Mediante un análisis similar, aunque basado en criterios muy diferentes, el Banco Mundial postula que la orientación hacia afuera es la mejor estrategia para el crecimiento y la industrialización. En su *Informe sobre el desarrollo mundial, 1987*,² afirma que "los países orientados hacia afuera" se desempeñan mejor que "los orientados hacia adentro", incluso en condiciones desfavorables de mercado. El *Informe* se basa en una muestra de 41 países en desarrollo que se estudian en dos períodos diferentes: 1963-1973 y 1973-1985. Se encontró una fuerte correlación entre el impulso de las exportaciones y diversos indicadores de crecimiento y desarrollo de los 41 países. No se consideraron las diferencias regionales ni de ingreso. Por otro lado, G.K. Helleiner concluye que en los países de ingresos bajos no hay pruebas de que la promoción de las exportaciones se vincule con un mayor crecimiento, ni en África ni en los países pobres en general. También afirma que existen buenas razones para sostener que, sobre todo en el caso de África, cuanto mayor es la inestabilidad del volumen de las importaciones, tanto menor es el crecimiento.³

1. Rostam M. Kavoussi, "International Trade and Economic Development: The Recent Experience of Developing Countries", en *The Journal of Developing Areas*, vol. 19, abril de 1985, pp. 379-392.

* El primer autor es Profesor Emérito y miembro del Institute of Development Studies (IDS) de la Universidad de Sussex, Inglaterra. La segunda es economista de esa misma universidad. Ambos agradecen los útiles comentarios de Alasdair Smith y, en especial, la gran ayuda de Jonathan H. Rich en materia de computación. Traducción del inglés de Comercio Exterior.

2. Banco Mundial, *World Development Report, 1987*, Washington, 1987, pp. 82-94.

3. G.K. Helleiner, "Outward Orientation, Import Instability and African Economic Growth: an Empirical Investigation", en Sanjaya Lall y Frances Stewart (eds.), *Theory and Reality in Development*, MacMillan, Londres, 1986, pp. 139-153.

Siguiendo los datos y la metodología de Kavoussi, en este trabajo se hizo lo siguiente: a) se amplió el análisis de ese autor hasta el período 1977-1983, época en que empeoraron aún más las condiciones económicas del mundo; b) se añadió un análisis regional en la correlación entre el impulso de las exportaciones y la tasa de crecimiento del PNB en los dos períodos: 1967-1973 y 1977-1983, y c) se dividió la muestra de Kavoussi en grupos de ingresos per cápita más altos y más bajos, y se estableció la correlación entre las políticas de comercio y el crecimiento del PNB de cada grupo en ambos períodos.

Actualización de los resultados de Kavoussi en el período 1977-1983⁴

En primer término, conviene recordar las principales variables de dicho autor:

RX = tasa media anual de crecimiento de los ingresos totales por exportaciones de los países.

RW = factor de la demanda mundial, es decir, el aumento del valor de las exportaciones de un país que obedezca únicamente a una variación de la demanda mundial de sus exportaciones tradicionales.

RC = factor de competitividad, esto es, el cambio del valor de las exportaciones de un país debido a un cambio de la participación de sus productos tradicionales en el mercado mundial, siempre que se mantenga constante la demanda mundial.

RD = factor de diversificación, es decir, el aumento de valor de las exportaciones atribuible al crecimiento de las ventas de productos no tradicionales.

RCD = $(1 + RC)(1 + RD)$, que mide el efecto combinado de las políticas comerciales de los países.

Los ingresos por exportación (RX) son importantes porque permiten al país disponer de divisas para importar los bienes y servicios que requiere la industrialización. Sin embargo, estos ingresos no son por sí mismos un indicador preciso de la capacidad de importación de un país. Si los términos del intercambio varían (o si se consideran las entradas de capital), la elevación de los ingresos por las ventas en el exterior no refleja por sí sola la capacidad real para importar. Es el poder adquisitivo de las exportaciones lo que determina la capacidad de compra de bienes y servicios en el exterior. Por ello, en este trabajo el poder adquisitivo real de las exportaciones se calcula mediante el cociente entre los ingresos por exportación y el índice de valor unitario de las importaciones.

El factor de la demanda mundial (RW), que mide los efectos de las variaciones de la demanda mundial en la capacidad de una nación para generar exportaciones, es un indicador de los cambios externos a los que se enfrenta un país en desarrollo.

El factor de competitividad (RC) mide cuán competitivas han sido las exportaciones de un país en un mercado mundial dado. Es un indicador de la relación entre las variaciones de la ventaja

CUADRO 1

Algunos indicadores de la demanda mundial de los países de economía de mercado

	Tasa media anual de crecimiento (porcentajes)		
	1967-1973	1973-1977	1977-1983
Volumen de las importaciones mundiales			
Productos primarios (excluyendo el petróleo)	6.6	1.7	3.7
Manufacturas	11.3	6.0	4.8
Total	10.0	5.0	1.8 ^a
Relación de precios de intercambio			
Economías en desarrollo no petroleras	1.1	-0.9	-2.6
Economías desarrolladas	0.2	-2.9	-1.6

a. Incluye combustibles.

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, suplemento de 1986; FMI, *World Economic Outlook*, mayo de 1987.

comparativa de un país y los cambios de su participación en las exportaciones.

El factor de diversificación (RD) mide los logros de un país en la diversificación de sus exportaciones. Ello es importante para reducir al mínimo la dependencia con respecto a uno o unos cuantos productos primarios. Las manufacturas son susceptibles de una mayor diversificación y sus valores unitarios son superiores a los de los productos primarios. Gracias a la diversificación, un país se adapta mejor a las condiciones económicas externas.

El indicador combinado RCD muestra los efectos de la política de comercio: mide el grado en que en un país ha mejorado el desempeño de sus exportaciones mediante la competitividad (RC) y la diversificación (RD). Los países con un RCD positivo están "orientados hacia afuera"; los que lo tienen negativo están "orientados hacia adentro".

En el cuadro 2 se resumen las fuentes del crecimiento de los ingresos por exportación de acuerdo con las condiciones del mercado externo, que se determinaron con el promedio de RW de cada período (7.9% y -3.8% en promedio, respectivamente). Esto permitió clasificar los países en dos grupos: con una demanda global mayor que el promedio y con una demanda inferior al promedio. Luego se dividieron en dos categorías: los orientados hacia afuera (con un factor RCD positivo) y los orientados hacia adentro (con un factor RCD negativo).

Los resultados del primer período señalan que los países orientados hacia afuera con una demanda global mayor que el promedio tuvieron considerables ingresos por exportaciones gracias a su decidida política de comercio y a la fuerte demanda mundial de sus productos. En cambio, en el segundo período ambos grupos tienen un similar comportamiento del comercio (RCD), que es responsable del alza total de los ingresos por exportaciones (muy disminuidos). En el primer período, a la política de comercio (RCD) se debió sólo un tercio del aumento total de los ingresos por exportación.

4. Rostam M. Kavoussi, *op. cit.*, p. 384.

CUADRO 2

Fuentes del crecimiento de los ingresos por exportación, por grupos de países, según las condiciones del mercado externo y la política de comercio

	1967-1973					1977-1983				
	RX	RW	RC	RD	RCD	RX	RW	RC	RD	RCD
Países orientados hacia afuera ¹ con una demanda mundial mayor que el promedio ³ (n=8) (n=16)	15.8 (9.3)	10.3 (1.2)	2.9 (6.9)	2.0 (0.0)	5.0 (7.7)	4.6 (4.8)	-0.2 (3.4)	3.0 (3.6)	1.7 (1.6)	4.7 (2.9)
Países orientados hacia afuera ¹ con una demanda mundial menor que el promedio ⁴ (n=15) (n=18)	8.9 (2.9)	6.1 (1.5)	0.7 (1.9)	2.0 (1.2)	2.6 (2.2)	-1.4 (5.1)	-6.5 (1.7)	1.5 (2.9)	4.0 (4.1)	5.5 (5.2)
Países orientados hacia adentro ² con una demanda mundial mayor que el promedio ³ (n=13) (n=18)	3.5 (3.3)	10.7 (1.8)	-7.9 (3.7)	1.7 (1.6)	-6.5 (3.2)	-7.7 (4.9)	-1.9 (0.0)	-7.6 (4.1)	1.8 (3.4)	-6.0 (4.8)
Países orientados hacia adentro ² con una demanda mundial menor que el promedio ⁴ (n=16) (n=9)	2.2 (2.8)	6.0 (1.6)	-4.8 (2.7)	1.3 (0.8)	-3.6 (2.3)	-11.3 (2.7)	-6.8 (1.6)	-5.7 (1.9)	0.9 (0.0)	-4.9 (1.9)

1. RCD ≥ 0.0

2. RCD < 0.0

3. 1967-1973: RW ≥ 7.9%; 1977-1983: RW ≥ -3.8%

4. 1967-1973: RW < 7.9%; 1977-1983: RW < -3.8%

Nota: RX = tasa media anual de crecimiento de los ingresos por exportación.

RW = factor de la demanda mundial.

RC = factor de competitividad.

RD = factor de diversificación.

RCD = (1 + RC) (1 + RD)

En el primer período, los países orientados hacia afuera con una demanda global menor que el promedio tuvieron una política de comercio menos eficaz que la del grupo con una demanda mayor que la media, aunque también contribuyó con un tercio del crecimiento de los ingresos por exportación. Asimismo, se observa que en el segundo período hubo una mejoría real de la política de comercio que explica la ventaja de este grupo con respecto al primero, pero que no bastó para compensar la disminución de la demanda mundial, por lo que hubo una baja de los ingresos por exportación.

Los países orientados hacia adentro con una demanda mundial superior a la media tuvieron en el primer período el siguiente desempeño: la fuerte demanda mundial compensó con creces su débil factor de competitividad y les permitió tener un modesto crecimiento de sus ingresos por ventas en el exterior, aunque por la pobreza de dicho factor perdieron más de dos tercios del potencial de la fuerte demanda mundial. En el segundo período la competitividad siguió siendo pobre y, junto con un factor negativo de demanda mundial, se reflejó en un mal desempeño de las exportaciones. El factor de diversificación fue el mismo que en el primer período.

El débil factor de competitividad de los países orientados hacia adentro con demanda global inferior a la media lo compensó con creces, en el primer período, la demanda mundial satisfactoria, lo que permitió a ese grupo de naciones mantener una tasa positiva de crecimiento de sus ingresos por exportación. En el segundo período, en cambio, sus factores de competitividad y demanda mundial fueron débiles, por lo que sufrieron una disminución drástica de sus ingresos por exportación; a esta baja contribuyó más la caída de la demanda mundial que la política comercial de esos países.

En el cuadro 2 también se observa que en cinco de los ocho

casos presentados el factor de la demanda mundial fue mayor que el de la política de comercio. Las tres excepciones son, en 1977-1983, los países orientados hacia afuera y los orientados hacia adentro con una demanda mundial menor que el promedio. En este período la disminución general de la demanda mundial se vio compensada por el factor superior al promedio.

En el caso más general, la caída de la demanda mundial de 10.5-12.8 por ciento absorbió por completo las variaciones de la política de comercio (comprendidas en un rango de -3.8 a 2.9 por ciento).

En el cuadro 3 se resumen las fuentes del crecimiento de los ingresos por exportación según la composición de los productos. Los países orientados a la industria son aquellos cuyos productos manufacturados representaron por lo menos 44% de sus exportaciones. Nótese que estos países tuvieron ingresos por dicho concepto considerablemente mayores y conservaron sus ventajas diferenciales en las desfavorables circunstancias prevalecientes durante 1977-1983. En este período, su demanda mundial fue mayor que la de los orientados hacia los productos primarios; también fue superior su factor de política comercial (RCD), aunque la diferencia se redujo como resultado de políticas más orientadas hacia afuera que en ese período pusieron en práctica los países que dependen de los productos primarios.

Esto contradice la afirmación de Kavoussi de que para los países en desarrollo "es poco probable" que el mercado de los bienes manufacturados se fortalezca más que el de los productos primarios.⁵ En realidad, el mercado de los productos primarios fue más débil y los países que dependen de ellos tuvieron menores ingresos por exportación. Sin embargo, la ventaja previa de los exportadores de productos manufacturados en materia de diver-

5. *Ibid.*, p. 386.

CUADRO 3

Fuentes de crecimiento de los ingresos por exportación, por grupos de países, según la clase de productos

	Período	Número de observaciones	Promedios y desviaciones estándar ¹ (porcentaje anual)				
			RX	RW	RC	RD	RCD
Exportadores de productos primarios	1967-1973	43	5.1 (4.5)	7.6 (2.5)	-3.8 (4.6)	1.6 (1.2)	-2.3 (4.6)
	1977-1983	42	-3.8 (6.9)	-4.8 (2.8)	-1.3 (5.6)	2.5 (3.4)	1.1 (6.9)
Exportadores de productos manufacturados ²	1967-1973	9	13.6 (10.2)	9.1 (3.7)	2.0 (7.0)	2.0 (0.0)	4.1 (8.1)
	1977-1983	9	5.0 (5.4)	0.8 (3.7)	2.2 (2.5)	1.9 (1.1)	4.1 (3.0)

1. Los números entre paréntesis indican las desviaciones estándar.

2. Corea del Sur, España, Grecia, Hong Kong, la India, Israel, Portugal, Singapur y Yugoslavia. Las manufacturas constituyen más de 44% de las exportaciones.

Nota: RX = tasa media anual de crecimiento de los ingresos por exportación.

RW = factor de la demanda mundial.

RC = factor de competitividad.

RD = factor de diversificación.

RCD = (1 + RC) (1 + RD)

CUADRO 4

Coeficiente de correlación de rangos de Spearman entre la orientación hacia afuera y la tasa de crecimiento del PNB: grupos de países según las condiciones del mercado

	Período	Demanda mundial mayor que el promedio ¹		Demanda mundial menor que el promedio ²	
		Número de observaciones	Coefficiente de correlación ³	Número de observaciones	Coefficiente de correlación ³
Total de la muestra	1967-1973	21	0.706 ^a (4.351)	31	0.563 ^a (3.671)
	1977-1983	24	0.563 ^a (3.192)	27	0.264 (1.367)
	Datos agregados ⁴	77	0.465 ^a (4.548)	77	0.369 ^a (3.435)
Países exportadores de productos primarios	1967-1973	15	0.525 ^b (2.224)	28	0.506 ^a (2.989)
	1977-1983	16	0.435 ^b (1.809)	26	0.281 ^b (1.436)
	Datos agregados ⁵	62	0.478 ^a (4.219)	65	0.367 ^a (3.128)

1. Demanda mundial = RW. 1967-1973: RW ≥ 7.9%; 1977-1983: RW ≥ -3.8%.

2. 1967-1973: RW < 7.9%; 1977-1983: RW < -3.8%.

3. Las cifras entre paréntesis indican el nivel de significación estadística.

4. Las observaciones corresponden a los tres periodos: 1967-1973, 1973-1977 y 1977-1983.

a. Nivel de significación de 1%.

b. Nivel de significación de 5%.

sificación de sus ingresos por ese concepto se perdió en 1977-1983, período en que la demanda mundial fue muy débil.

En el cuadro 4 se muestra el coeficiente de correlación de rangos de Spearman entre la orientación de las exportaciones y el crecimiento, considerando las condiciones del mercado. En el

período 1977-1983, y para el total de la muestra, que incluye a los países orientados hacia la industria, los que tuvieron una demanda mundial superior a la media continuaron mostrando un coeficiente de correlación alto y significativo. En cambio, el grupo con una demanda mundial inferior a la media tuvo una correlación débil entre la orientación de las exportaciones y el creci-

CUADRO 5

Fuentes de crecimiento de los ingresos por exportación de América Latina, África y los países asiáticos de bajos ingresos

	Región ²	Número de observaciones	Promedio y observaciones estándar ¹				
			RX	RW	RC	RD	RCD
1967-1973	América Latina	11	5.7 (5.5)	7.6 (1.4)	-3.8 (4.5)	2.1 (1.0)	-1.8 (5.0)
	África	24	4.9 (3.7)	7.8 (2.6)	-3.6 (4.8)	1.1 (1.3)	-2.6 (4.5)
	Países asiáticos de bajos ingresos	7	3.6 (5.8)	6.7 (3.7)	-5.1 (4.5)	2.4 (0.0)	-2.9 (4.1)
1977-1983	América Latina	10	-4.8 (4.5)	-4.7 (2.4)	-1.2 (4.6)	1.3 (1.8)	0.0 (4.8)
	África	24	-4.8 (6.8)	-5.1 (3.2)	-1.8 (5.5)	2.2 (3.4)	0.3 (6.7)
	Países asiáticos de bajos recursos	7	-1.5 (8.0)	-4.4 (2.2)	-0.5 (6.8)	3.5 (2.9)	3.1 (8.3)

1. Las cifras entre paréntesis indican las desviaciones estándar.

2. De África se excluye a Sudáfrica, y de Asia, a Corea, Hong Kong y Singapur.

Nota: RX = tasa media anual de crecimiento de los ingresos por exportación.

RW = factor de la demanda mundial.

RC = factor de competitividad.

RD = factor de diversificación.

RCD = (1 + RC) (1 + RD).

miento del PNB. Si se considera por separado el grupo de países orientados hacia los productos primarios no se encuentran diferencias importantes con respecto a estos resultados. La correlación es siempre menor en el caso de los países con demanda mundial inferior a la media; los países de todas las categorías tuvieron coeficientes de correlación menores en 1977-1983 que en el período anterior.

Una recapitulación

Hasta ahora únicamente hemos ampliado el análisis de Kavoussi al período 1977-1983. En éste, cuando la demanda externa disminuyó, tanto los países orientados hacia afuera como hacia adentro tuvieron tasas negativas de crecimiento de sus ingresos por exportaciones. Estos resultados confirman los de Kavoussi. Los países logran altas tasas de crecimiento de dichos ingresos sólo cuando la demanda externa es fuerte. Durante un período de demanda débil esto no ocurre, sea cual sea la política de comercio, si bien la orientación hacia afuera frena la caída de los ingresos por exportación.

La correlación de rangos de Spearman entre la orientación de las exportaciones y el crecimiento del PNB durante 1977-1983 concuerda también con los resultados obtenidos por Kavoussi. En condiciones favorables del mercado mundial, la correlación es fuerte y significativa. Sin embargo, en condiciones desfavorables del mercado mundial, la relación entre la orientación de las exportaciones y el desempeño de la economía se debilita de manera consistente. Estos resultados se aplican por igual a los exportadores de productos manufacturados y primarios.

Análisis regional

Las fuentes del crecimiento de los ingresos por exportación

Los países incluidos en la muestra se agruparon por regiones: América Latina, África (excluyendo a Sudáfrica) y las naciones asiáticas de bajos ingresos (excluidos Corea, Hong Kong y Singapur). Esta división se hizo para analizar la evolución de las exportaciones en relación con las políticas de comercio y las condiciones de la demanda mundial, pero esta vez desde un punto de vista regional.

En el cuadro 5 se aprecia que la demanda mundial (RW) en 1967-1973 fue más fuerte para América Latina y África que para los países asiáticos de bajos ingresos. Sin embargo, aunque las tres regiones tuvieron una fuerte demanda mundial de sus productos, la competitividad (RC) fue débil, sobre todo en las citadas naciones asiáticas. En cambio, en el lapso 1977-1983 el crecimiento de la demanda mundial fue negativo en todas las regiones; el de África fue el más desfavorable. América Latina y África tuvieron un fuerte crecimiento negativo de sus ingresos por exportaciones. En cambio, los de los países asiáticos de bajos ingresos fueron notablemente mejores (aunque también padecieron una disminución), como resultado, sobre todo, de que diversificaron más, pero también porque perdieron menos competitividad que los otros.

Asimismo, se observa que en el segundo período los ingresos por exportación de los países asiáticos mencionados tuvieron una desviación estándar mayor que las otras regiones, lo que indica

que hubo considerables diferencias entre las naciones de ese grupo. En las políticas de comercio (RCD) de las tres regiones hubo un cambio en favor de la orientación hacia afuera, aunque esta tendencia fue mucho más acentuada en los países de bajos ingresos de Asia.

Durante el período 1973-1983 los ingresos por exportación de las tres regiones disminuyeron de manera constante, aunque en los países asiáticos la pérdida fue menor. Tal disminución se puede atribuir más a los cambios adversos de la demanda mundial que a las políticas comerciales, que de hecho se movieron en la dirección opuesta. De la más orientada hacia adentro en 1967-1973, la región de bajos ingresos de Asia se convirtió en la más orientada hacia afuera en 1977-1983.

La correlación de rangos de Spearman entre la orientación hacia exportar y el crecimiento del PNB, por regiones

En el cuadro 6 se ofrecen los coeficientes de la correlación de rangos de Spearman entre la orientación a exportar y el crecimiento del PNB, de acuerdo con las condiciones del mercado internacional. La muestra se dividió en dos partes para cada período: los países con demanda mundial superior al promedio, cuya demanda de exportaciones creció más de 7.9% en 1967-

1973 y más de -3.8% en 1973-1977, y los países con demanda mundial menor que el promedio, es decir, aquellos cuya demanda creció menos de 7.9% en 1967-1973 y disminuyó más de -3.8% en 1973-1977.

En el primer período hubo en América Latina una fuerte correlación entre la política comercial y el crecimiento económico en las dos situaciones de demanda. En el último período, el número de países latinoamericanos incluidos en el grupo de los que tuvieron una demanda mundial superior al promedio fue insuficiente para poder calcular un coeficiente significativo de correlación. Por su parte, el grupo con una demanda mundial inferior al promedio mostró una correlación negativa insignificante.

En África, la correlación entre ambos indicadores durante el primer período fue débil en los dos grupos de demanda. En el último período prácticamente no hubo correlación: el conjunto de los países con demanda superior al promedio pasó de una correlación débil a una ausencia de ella; el grupo con demanda menor que el promedio mantuvo una correlación débil en ambos períodos.

El caso de los países asiáticos de bajos ingresos es difícil de interpretar. La muestra del grupo con demanda superior al promedio fue demasiado pequeña (sólo tres países) para permitir una correlación significativa, si bien, en lo que valga, mostró una corre-

CUADRO 6

Correlación de rangos de Spearman entre la orientación hacia afuera y el crecimiento del PNB de América Latina, África y los países asiáticos de bajos ingresos

	Región	Número de observaciones	Con demanda mundial mayor que el promedio ¹	Número de observaciones	Con demanda mundial menor que el promedio
1967-1973	América Latina	4	0.800 (1.886)	7	0.750 ^a (2.535)
	África	7	0.357 (0.855)	17	0.373 (1.555)
	Países asiáticos de bajos ingresos	3	1.000	4	0.400 (0.617)
1977-1983	América Latina	3	0.500 (0.577)	7	-0.036 (-0.080)
	África	10	0.152 (0.434)	14	0.301 (1.094)
	Países asiáticos de bajos ingresos	3	1.000	4	0.400 (0.617)
Datos agregados ²	América Latina	13	0.626 ^a (2.665)	18	0.307 (1.288)
	África	39	0.449 ^b (3.056)	33	0.350 ^a (2.082)
	Países asiáticos de bajos ingresos	9	0.700 ^a (2.593)	12	0.713 ^b (3.218)

1. Demanda mundial = RW. RW ≥ 7.9% en 1967-1973; RW ≥ -3.8% en 1977-1983.

2. Las cifras corresponden a los tres períodos: 1967-1973, 1973-1977 y 1977-1983.

a. Nivel de significación de 1 por ciento.

b. Nivel de significación de 5 por ciento.

lación perfecta con el crecimiento de los dos períodos. La muestra del grupo de demanda mundial inferior al promedio también fue muy reducida (cuatro). Sin embargo, si se toman los datos agregados, que constituyen quizá una muestra suficiente para permitir una estimación más significativa, se encuentra una correlación fuerte y definida entre la política de comercio y el crecimiento en las dos condiciones de demanda estudiadas. Conviene recordar que, como se observa en el cuadro 5, Asia mantuvo las razones mayores de diversificación y competitividad de las tres regiones y se benefició de mayores ingresos por exportación, aunque no pudo evitar del todo una disminución por este último concepto, debido al deterioro de la demanda mundial.

De las tres regiones, la deuda externa de América Latina es la mayor. Una elevada proporción de sus ingresos por exportación se usa para servir la deuda, lo que impide dedicar esas entradas a financiar las importaciones necesarias para el desarrollo. Aunque la deuda de África es en términos absolutos menor que la de América Latina, el PNB de aquélla es también mucho menor que el de ésta y, por tanto, la relación deuda/PNB es de hecho mayor en África que en América Latina. Los países africanos tienen grandes dificultades para servir y amortizar su deuda debido a restricciones de divisas. Se ha vuelto imposible importar lo necesario para el funcionamiento de la economía, lo que les ha acarreado graves problemas en la producción y el crecimiento. La deuda externa de la región asiática de bajos ingresos es la menor de las tres regiones, lo que se traduce en disponibilidad de divisas para invertir. Además, y esto es de la mayor importancia, dicha región ha recibido fondos de capital público y privado mucho más cuantiosos que los de América Latina y África. El crédito privado dejó de fluir hacia América Latina para dirigirse a las naciones de Asia. África nunca ha recibido montos significativos por este concepto.

Los países de la muestra que durante 1970-1985 recibieron la mayor asistencia oficial para el desarrollo fueron el grupo de los asiáticos de bajos ingresos; la India fue la que más ayuda recibió.⁶ De esta manera, el mejor desempeño económico de Asia no se debe enteramente a la política de comercio y al comportamiento de las exportaciones, sino también a las corrientes de capital. Por supuesto, pueden existir vínculos entre los flujos de capital y las políticas de comercio y las relaciones de causalidad pueden funcionar en ambas direcciones.

En el cuadro 7 se clasifican los países de la muestra conforme a su nivel absoluto de PNB per cápita, por período y por nivel de ingresos. El punto divisorio en el primer período fue un PNB per cápita mayor o igual que 228 dólares; en el caso del segundo período, fue uno mayor o igual que 484 dólares. Los resultados de la correlación de rangos entre la orientación a exportar y el crecimiento del PNB confirman algunos puntos importantes sugeridos por análisis previos. Al comparar el desfavorable período 1977-1983 con el lapso favorable de 1967-1973, se encuentra que tanto en los países de ingresos superiores al promedio como en los de ingresos inferiores se debilitó considerablemente el grado de relación entre la orientación a exportar y el crecimiento. También se observa que en ambos períodos esta relación fue menor en los países de bajos ingresos. Esto concuerda con los resulta-

CUADRO 7

Correlación de rangos de Spearman entre la orientación hacia afuera y el crecimiento del PNB de los países de la muestra según su PNB per cápita

	Número de observaciones	Países de ingresos más altos ¹	Número de observaciones	Países de ingresos más bajos ²
1967-1973	26	0.672 ^a (4.443)	26	0.511 ^a (2.913)
1977-1983	25	0.484 ^a (2.651)	26	0.348 ^a (3.555)

1. En 1967-1973, PNB per cápita \geq 228 dólares. En 1977-1983, PNB per cápita \geq 484 dólares.

2. Con ingresos menores que el grupo anterior.

a. Nivel de significación de 1 por ciento.

dos obtenidos por Helleiner, Michaely y otros autores,⁷ así como con los Paul Mosley.⁸ Este autor encontró que los países de menores ingresos tienen una asociación menor entre los ingresos por exportación y el crecimiento, y que dicha asociación se volvió negativa durante el aún más desfavorable período 1980-1983.⁹ Como se indicó, el debilitamiento de la citada relación en el más desfavorable período reciente también concuerda con el estudio de Kavoussi. Cabe señalarse también que, como se muestra en el cuadro 7, la asociación fue positiva durante los períodos estudiados y se mantuvo, aunque más débil, en el caso de los países de bajos ingresos durante la etapa más desfavorable.

Conclusiones

En este artículo se ha analizado la relación entre la política de comercio y el crecimiento económico. Los países logran altas tasas de crecimiento de sus ingresos por exportación sólo cuando cuentan con una fuerte demanda externa. El factor de demanda mundial por lo general es mayor que el de la política de comercio. Los exportadores de productos industriales tienen un mejor desempeño en sus ingresos por exportación, ya que se benefician de una demanda mundial más fuerte que la de los exportadores de bienes primarios. En condiciones adversas, los países asiáticos de bajos ingresos se desempeñaron notablemente mejor que los de África o América Latina. La correlación entre la orientación a exportar y el crecimiento es fuerte sólo en condiciones favorables de mercado siendo más débil en los países de bajos ingresos en todos los períodos. Los resultados de este estudio muestran que la orientación hacia afuera no puede prescribirse como una recomendación universal, aplicable en toda circunstancia y en cualquier clase de país. □

7. Helleiner, *op. cit.*, pp. 139-153; M. Michaely, "Exports and Growth: an Empirical Investigation", en *Journal of Development Economics*, vol. 4, núm. 1, 1977, y D. Wheeler, "Sources of Stagnation in Sub-Saharan Africa", en *World Development*, vol. 12, núm. 1, enero de 1984.

8. P. Mosley, *Overseas Aid: Its Defence and Reform*, Wheatsheaf Books, Brighton, 1987, p. 132.

9. El lapso 1977-1980 fue económicamente favorable; el de 1980-1983 fue desfavorable. En este estudio se incluyen ambos. Para descubrir todos y cada uno de los efectos de las condiciones económicas desfavorables y del mal desempeño de las exportaciones se requeriría un nuevo análisis que abarcara el decenio de los ochenta. Al concluirse este artículo, los datos disponibles sólo llegaban hasta 1983.

6. Banco Mundial, *op. cit.*, p. 234, y FMI, *International Capital Markets: Development and Prospects*, Occasional Paper, núm. 43, Washington, 1986, p. 5.

La inversión extranjera directa en México

Una bibliohemerografía

Miguel Ángel Lucero Montaña *

Esta bibliohemerografía se preparó de acuerdo con diversos criterios, que conviene hacer explícitos para precisar el alcance y las características de la recopilación.

En primer término, sólo se recogen las referencias de los trabajos publicados a partir de 1970, año en el cual se generó un torrente de estudios sobre la presencia de la inversión extranjera directa, en particular de las empresas transnacionales, en la economía y la sociedad mexicanas.

En segundo lugar, reúne las referencias de los trabajos publicados principalmente en los campos de las ciencias económica y política, aunque también se incluyen las de estudios administrativos, históricos y sociológicos. A este respecto, cabe señalar que el autor publicó una bibliohemerografía jurídica sobre esta materia en *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 2, febrero de 1983, pp. 156-161.

En tercer lugar, incluye las referencias de estudios sobre temas estrechamente interconectados con la inversión extranjera directa, como los de ciencia y desarrollo tecnológico, transferencia de tecnología, marcas, patentes, etcétera.

En cuarto lugar, comprende referencias de los estudios sobre la inversión extranjera directa pasada, incluyendo la época porfirista.

En un segundo apartado se presentan las referencias de los estudios publicados sobre una modalidad especial de la inversión extranjera directa: la correspondiente a las empresas maquiladoras.

El material bibliohemerográfico de cada apartado se ha organizado en tres grandes secciones: libros, trabajos en obras colectivas y artículos de revistas, y se presenta en orden alfabético de autores y títulos.

El propósito de la presente recopilación es apoyar la labor de los investigadores y estudiosos del tema, así como ofrecer un panorama de la literatura en torno a las cuestiones de entrada, comportamiento y efectos de la inversión extranjera directa en México después de 1970, es decir, en los primeros quince años de vigencia de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

Finalmente, igual que en la citada bibliohemerografía jurídica, en la presente tampoco se incluyen las tesis de doctorado y de maestría en la materia, lo cual es una limitación de este trabajo.

I. Estudios generales

A. Libros

Aguilar García, Javier, *La política sindical en México: industria del automóvil*, Era, México, 1982, 195 p.

Aguilera Gómez, Manuel, *La desnacionalización de la economía mexicana*, FCE, México, 1975, 155 p.

* Profesor de derecho de la Universidad Panamericana, México.

- Aguirre Jiménez, Martha, *Hacia un control administrativo en el ámbito tributario de la inversión extranjera directa*, INAP, México, 1984, 122 p. y anexos.
- Álvarez de la Cadena, Héctor, *Participación extranjera; transferencia de tecnología e inversiones*, Diana, México, 1983, 218 p.
- Arriaga, Patricia, *Publicidad, economía y comunicación masiva; Estados Unidos y México*, CEESTEM-Nueva Imagen, México, 1980, 324 p.
- Arroyo, Gonzalo, Ruth Rama y Fernando Rello, *Agricultura y alimentos en América Latina; el poder de las transnacionales* (con la col. de Gerardo Aceituno et al.), UNAM-ICI, México, 1985, 267 p.
- Bennett, Mark, *Public Policy and Industrial Development: The Case of Mexican Autoparts Industry*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1984, 115 p.
- Briones, Álvaro, *Entre el conflicto y la negociación; los funcionarios públicos frente a las empresas transnacionales*, CEESTEM-Nueva Imagen, México, 1982, 109 p.
- Budson, Pascale, *¿Medicamentos para todos en el año 2000? Las transnacionales farmacéuticas suizas frente al tercer mundo: el ejemplo de México*, Siglo XXI Editores, México, 1987, 209 p.
- Careaga V., Juan Antonio, *La investigación tecnológica en el desarrollo industrial de México; políticas y perspectivas*, UNAM, México, 1980, 118 p.
- Ceceña Gámez, José Luis, *El imperio del dólar*, 2a. ed., Ediciones El Caballito, México, 1976, 248 p.
- Chapoy Bonifaz, Alma, *Empresas multinacionales; instrumento del imperialismo*, Ediciones El Caballito, México, 1975, 272 p.
- Connor, John M., *The Market Power of Multinationals: A Quantitative Analysis of U.S. Corporations in Brazil and Mexico*, Praeger, Nueva York, 1977, 307 p.
- Crevenna, Pedro, Víctor Soria, Jorge Alcocer y Ernesto Vega, *Las transnacionales de la salud*, Ediciones Taller Abierto, México, 1983, 353 p.
- Denman, Kathy, *La élite norteamericana en la ciudad de México*, Centro de Investigaciones Superiores del INAH, México, 1980, 95 p.
- Enríquez Coyro, Ernesto, *Los Estados Unidos de América ante nuestro problema agrario*, UNAM, México, 1984, 1141 p.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, 1a. reimp., FCE, México, 1980, 423 p.
- Fernández Arena, José Antonio y Herbert K. May, *El impacto económico de la inversión extranjera en México*, UNAM (Facultad de Comercio y Administración), México, 1971, 86 p.
- Gereffi, Gary, *Industria farmacéutica y dependencia en el tercer mundo*, FCE, México, 1986, 267 p.
- , *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*, Princeton University Press, Princeton, 1983, 291 p.
- Gomezjara, Francisco A., *Anticonceptivos, multinacionales y política demográfica*, UNAM, México, s.f., 24 p.
- Icazuriaga, Carmen, *El enclave sociocultural norteamericano y el papel de los empresarios norteamericanos en México*, Centro de Investigaciones Superiores del INAH, México, 1980, 93 p.
- Jáuregui, Jesús et al., *Tabamex: un caso de integración vertical de la agricultura*, CIDER-Nueva Imagen, México, 1980, 380 p.
- Jenkins, Rhys Owen, *Dependent Industrialization in Latin America: The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico*, Praeger, Nueva York, 1977, 298 p.
- Juárez, Antonio, *Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos*, Siglo XXI Editores, México, 1979, 292 p.
- Lifschitz, Edgardo, *El complejo automotor en México y América Latina*, UAM-Azacapotzalco, México, 1985, 218 p.
- Medina Cervantes, José Ramón, *El Estado mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios*, Premiá, México, 1984, 274 p.
- Meyer, Lorenzo, *Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario; 1910-1940*, SRE, México, 1973, 102 p.
- Molina Salazar, Raúl E., *La industria farmacéutica en México; inversión extranjera y sobrefacturación* (con la col. de Víctor M. Soria Murillo), Centro de Investigación para la Integración Social, México, 1984, 63 p.
- Montavon, Rémy, *La implantación de dos empresas multinacionales en México* (con la col. de Miguel S. Wionczek y Francis Piquerez; trad. de Fernando Zamora), Premiá, México, 1980, 152 p.
- Olmedo Carranza, Bernardo, *Capital transnacional y consumo; el caso del sistema agroalimentario en México*, UNAM, México, 1986, 127 p.
- Ota Mishima, María Elena, "Los técnicos japoneses en México (séptimo tipo de inmigrante): 1951-1978", en *Siete migraciones japonesas en México, 1890-1978* (1a. reimp.), El Colegio de México, México, 1985, cap. V, pp. 105-115.
- Rama, Ruth y Raúl Vigorito, *Transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México*, ILET-Nueva Imagen, México, 1979, 428 p.
- Ramos, Sergio, Margarita Camarena y Benito Terrazas, *Spicer, S.A. Monografía de una empresa y un conflicto*, UNAM, México, 1979, 205 p.
- Ramírez de la O, Rogelio, *De la improvisación al fracaso; la política de inversión extranjera en México*, Océano-Centro de Eco-desarrollo, México, 1983, 270 p.
- Robinson, Harry J. y Timothy G. Smith, *The Impact of Foreign Private Investment on the Mexican Economy*, Stanford Research Institute, Menlo Park, California, 1976, 249 p.
- Roxborough, Ian, *Unions and Politics in Mexico: The Case of the Automobile Industry*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, 207 p.
- Sánchez Ponce, Víctor, *La industria eléctrica y el nacionalismo revolucionario*, UNAM, México, 1976, 172 p.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México* (1a. reimp.), FCE, México, 1977, 262 p.
- Smith, Robert Freeman, *Los Estados Unidos y el nacionalismo revolucionario en México, 1916-1932* (trad. de Ernesto de la Peña), Extemporáneos, México, 1973, 416 p.
- Soria, Víctor M., *Estructura y comportamiento de la industria químico-farmacéutica en México; el papel de las empresas transnacionales*, UAM-Iztapalapa, México, 1984, 367 p.

Las siglas de las editoriales más citadas son las siguientes:

CEESTEM: Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo.

CIDE: Centro de Investigación y Docencia Económicas.

CIDER: Centro de Investigaciones para el Desarrollo Rural.

FCE: Fondo de Cultura Económica.

ILET: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.

INAH: Instituto Nacional de Antropología e Historia.

INAP: Instituto Nacional de Administración Pública.

SRE: Secretaría de Relaciones Exteriores.

UAM: Universidad Autónoma Metropolitana.

UNAM: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Unger, Kurt, *Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana*, El Colegio de México, México, 1985, 280 p.
- y Vivianne B. de Márquez, *La tecnología en la industria alimentaria mexicana. Diagnóstico y procesos de incorporación*, El Colegio de México, México, 1981, 134 p.
- y Luz Consuelo Saldaña, *México: transferencia de tecnología y estructura industrial*, CIDE, México, 1984, 171 p.
- Wionczek, Miguel S., Gerardo M. Bueno y Jorge Eduardo Navarrete, *La transferencia internacional de tecnología; el caso de México*, FCE, México, 1974, 230 p.

B. Trabajos en obras colectivas

- Aguilar M., Alonso, "Estrategia del capital extranjero en México", en varios autores, *El capital extranjero en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986, pp. 48-103.
- Aguilera, Manuel, "Un balance preliminar de la ley sobre regulación de la inversión extranjera", en Alejandro Violante y Roberto Dávila (coords.), *México: una economía en transición. Industria y comercio exterior*, vol. II, Limusa, México, 1985, pp. 253-311.
- Ángeles, Luis, "La industria petroquímica mexicana en la dinámica internacional", en Carlos B. Rozo et al., *México en la división internacional del trabajo*, CIDE, México, 1984, pp. 165-221.
- Baklanoff, Eric N. y John S. Evans, "Las inversiones directas de E.U.A. y el desarrollo económico de México", en T. Noel Osborn B. et al. (comps.), *El dilema de dos naciones. Relaciones económicas entre México y Estados Unidos*, Trillas, México, 1981, pp. 287-302.
- Bazdresch, Carlos, "Nuevas ideas sobre la inversión extranjera", en Leopoldo Solís M. (comp.), *La economía mexicana. Política y desarrollo* (2a. ed.), vol. II, FCE, México, 1978, pp. 284-287.
- Bennett, Douglas, Morris J. Blachman y Kenneth Sharpe, "Mexico and Multinational Corporations: An Explanation of State Action", en Joseph Grunwald (ed.), *Latin America and World Economy: A Changing International Order*, Sage Publications, Beverly Hills, 1978, pp. 257-282.
- Bennett, Douglas y Kenneth Sharpe, "Formación de la industria automotriz mexicana (1958-1964): los papeles del Estado y de las empresas transnacionales", en Vivianne B. de Márquez (comp.), *Dinámica de la empresa mexicana: perspectivas políticas, económicas y sociales*, El Colegio de México, México, 1979, pp. 151-185.
- , "La industria automotriz mexicana y la política económica de la promoción de exportaciones; algunos problemas del control estatal de las empresas transnacionales", en Fernando Fajnzylber (comp.), *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, FCE, México, 1981, pp. 193-222.
- Bernal Sahagún, Víctor M., "Empresas transnacionales y acumulación de capital en México. Algunas reflexiones iniciales con énfasis en el caso de México", en varios autores, *Empresas transnacionales en México y América Latina* (2a. ed.), UNAM, México, 1986, pp. 7-70.
- , "La inversión extranjera en los últimos años: 1970-1984", en varios autores, *El capital extranjero en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986, pp. 104-152.
- Briones, Álvaro, "Empresas transnacionales y proyecto nacional en América Latina", en Juan Banderas Casanova (coord.), *Política, economía y derecho de la inversión extranjera*, UNAM, México, 1984, pp. 75-97.
- Bueno, Carmen, Kathy Denman y Carmen Icazuriaga, "Empresarios norteamericanos en el México actual", en varios autores, *Simposio sobre empresarios mexicanos y norteamericanos y la penetración de capital extranjero (siglo XX)*, Centro de Investigaciones Superiores del INAH, México, 1979, pp. 39-91.
- Calderón Calderón, Ernesto, "Subdesarrollo y maquiladoras", en T. Noel Osborn B. et al. (comps.), *El dilema de dos naciones; relaciones económicas entre México y Estados Unidos*, Trillas, México, 1981, pp. 453-460.
- Carrasco Altamirano, Diódoro, "La inversión extranjera en la agroindustria de insumos estratégicos", en Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 237-252.
- Ceceña Gámez, José Luis, "Industrialización e inversión extranjera en el México posrevolucionario", en Víctor Manuel Bernal Sahagún y Bernardo Olmedo Carranza (coords.), *Inversión extranjera directa e industrialización en México*, UNAM, México, 1986, pp. 17-30.
- Connor, John M. y Willard F. Müller, "El poder de mercado y la rentabilidad de las corporaciones multinacionales en el Brasil y México", en Fernando Fajnzylber (comp.), *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, FCE, México, 1981, pp. 223-324.
- Domínguez, Jorge I., "Business Nationalism: Latin American National Business Attitudes and Behavior Toward Multinational Enterprises", en Jorge I. Domínguez (ed.), *Economic Issues and Political Conflict: U.S.-Latin American Relations*, Butterworths, Londres, 1982, pp. 16-68.
- Evans, Peter y Gary Gereffi, "Foreign Investment and Dependent Development: Comparing Brazil and Mexico", en Sylvia Ann Hewlett y Richard S. Weinert (eds.), *Brazil and Mexico: Patterns in Late Development*, Institute for the Study of Human Issues, Filadelfia, 1984, pp. 111-168.
- García de la Fuente, Alberto, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la agroindustria: alternativas para su regulación", en Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 183-211.
- García Rocha, Octavio, "La inversión extranjera en la agroindustria no alimentaria", en Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 253-271.
- Garnier, Gérard y T. Noel Osborn, "El comportamiento oligopólico: un enfoque desde el punto de vista de la toma de decisiones, sugerido por un estudio sobre empresas norteamericanas que operan en México", en T. Noel Osborn B. et al. (comps.), *El dilema de dos naciones; relaciones económicas entre México y Estados Unidos*, Trillas, México, 1981, pp. 303-309.
- Garnier, Gérard, T. Noel Osborn, Fernando Arias y Rafael Lecon, "The Decision-Making Relationships Between U.S. Multinationals and Their Mexican Affiliates", en Barry W. Poulson y T. Noel Osborn (comps.), *U.S.-Mexico Economic Relations*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1979, pp. 107-128.
- Gereffi, Gary, "Las empresas farmacéuticas y la dependencia en México: el caso de la industria de hormonas esteroideas", en Fernando Fajnzylber (comp.), *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, FCE, México, 1981, pp. 353-416.
- , "Los oligopolios internacionales, el Estado y el desarrollo

- industrial en México: el caso de la industria de hormonas esteroideas", en Vivianne B. de Márquez (comp.), *Dinámica de la empresa mexicana: perspectivas políticas, económicas y sociales*, El Colegio de México, México, 1979, pp. 217-264.
- Good Fairchild, Loretta, "Operaciones conjuntas norteamericanas y compañías manufactureras nacionales regiomontanas", en Vivianne B. de Márquez (comp.), *Dinámica de la empresa mexicana: perspectivas políticas, económicas y sociales*, El Colegio de México, México, 1979, pp. 85-117.
- Grindle, Merilee S., "Public Policy, Foreign Investment, and Implementation Style in Mexico", en Jorge I. Domínguez (ed.), *Economic Issues and Political Conflict: U.S.-Latin American Relations*, Butterworths, Londres, 1982, pp. 62-106.
- Guillen R., Arturo, "El capital extranjero y los desequilibrios de la economía mexicana", en varios autores, *El capital extranjero en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986, pp. 201-253.
- Gutiérrez Arriola, Angelina, "El impacto de las empresas transnacionales en la estructura y composición de la clase obrera en México", en varios autores, *Empresas transnacionales en México y América Latina* (2a. ed.), UNAM, México, pp. 113-176.
- Hegewisch, Adolfo, "La inversión extranjera en México", en *Política, economía y derecho de la inversión extranjera*, Juan Banderas Casanova (coord.), UNAM, México, 1984, pp. 33-45.
- Labra, Armando, "La inversión extranjera directa en México", en Víctor Manuel Bernal Sahagún y Bernardo Olmedo Carranza (coords.), *Inversión extranjera directa e industrialización en México*, UNAM, México, 1986, pp. 189-205.
- Lifschitz, Edgardo, "Comentarios sobre la evolución de la industria automotriz en México", en Víctor Manuel Bernal Sahagún y Bernardo Olmedo Carranza (coords.), *Inversión extranjera directa e industrialización en México*, UNAM, México, 1986, pp. 39-48.
- María y Campos, Mauricio de, "La industria farmacéutica en México", en Fernando Fajnzylber (comp.), *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, FCE, México, 1981, pp. 594-648.
- Márquez, Vivianne B. de, "Estructura organizacional e innovación: comparación entre firmas nacionales y transnacionales de la industria manufacturera de celulosa y papel de México", en Vivianne B. de Márquez (comp.), *Dinámica de la empresa mexicana: perspectivas políticas, económicas y sociales*, El Colegio de México, México, 1979, pp. 373-401.
- Márquez Ayala, David, "Las empresas transnacionales y sus efectos en el consumo alimentario", en Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 213-223.
- Martín del Campo, Antonio, "Concentración y monopolización en la agroindustria nacional: el papel de la gran empresa y las líneas de estrategia para su regulación", en Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 137-181.
- Martínez, José de Jesús, "La penetración del capital extranjero en la industria manufacturera mexicana", en varios autores, *Seminario sobre empresarios en México*; vol. III: *Empresarios mexicanos y norteamericanos, y la penetración de capital extranjero (siglo XX)*, Centro de Investigaciones Superiores del INAH, México, 1979, pp. 93-136.
- Meyers, William K., "Inversión extranjera y problemas de riego en la Comarca Lagunera (1880-1911)", en Vivianne B. de Márquez (comp.), *Dinámica de la empresa mexicana: perspectivas políticas, económicas y sociales*, El Colegio de México, México, 1979, pp. 187-215.
- Micheli, Jordy, "La producción automovilística en México y su contexto internacional (consideraciones sobre el desarrollo reciente)", Carlos A. Roza B. et al., *México en la división internacional del trabajo*, CIDE, México, 1984, pp. 103-130.
- y Concepción Licea, "México: exportación de manufacturas y empresas transnacionales; análisis del período reciente", en Isaac Minian (ed.), *Transnacionalización y periferia semindustrializada*, vol. II, CIDE, México, 1984, pp. 443-474.
- Middlebrook, Kevin J., "International Implications of Labor Change: The Automobile Industry", en Jorge I. Domínguez (ed.), *Mexico's Political Economy: Challenges at Home and Abroad*, Sage Publications, Beverly Hills, Calif., 1982, pp. 133-170.
- Montes de Oca, Rosa Elena, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", en Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 69-134.
- Newton, John R. y Federico Balli, "La industria maquiladora mexicana", en T. Noel Osborn B. et al. (comps.), *El dilema de dos naciones; relaciones económicas entre México y Estados Unidos*, Trillas, México, 1981, pp. 461-486.
- Olmedo Carranza, Bernardo, "El estudio de la empresa transnacional", en varios autores, *Empresas transnacionales en México y América Latina* (2a. ed.), UNAM, México, 1986, pp. 71-112.
- Olmedo Carranza, Raúl, "Inversiones extranjeras, tecnología e industria manufacturera en México", en Víctor Manuel Bernal Sahagún y Bernardo Olmedo Carranza (coords.), *Inversión extranjera directa e industrialización en México*, UNAM, México, 1986, pp. 31-37.
- Ortega, Silvia, "La CAMCO-México: historia y evolución", en Julio Labastida (comp.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Alianza Editorial Mexicana-UNAM, México, 1986, pp. 313-366.
- Pellicer de Brody, Olga, "El llamado a las inversiones extranjeras, 1953-1958", en Bernardo Sepúlveda Amor, Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer, *Las empresas transnacionales en México* (1a. reimp.), El Colegio de México, México, 1977, pp. 73-104.
- Ramírez de la O, Rogelio, "Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México: un estudio empírico del comportamiento de las empresas", en *El comercio exterior de México*, t. I, Siglo XXI Editores, México, 1982, pp. 77-113.
- Ramírez Gómez, Pablo, "Las empresas transnacionales agroalimentarias y la producción de alimentos", en Rodolfo Echeverría Ruiz (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentación*, Colegio Nacional de Economistas-Nueva Imagen, México, 1982, pp. 227-236.
- Ramos G., Sergio, "Internacionalización de capital y fuerza de trabajo en la industria maquiladora de México", en Víctor Manuel Bernal Sahagún y Bernardo Olmedo Carranza (coords.), *Inversión extranjera directa e industrialización en México*, UNAM, México, 1986, pp. 149-159.
- Sante, Ángela M. Delli, "Sector privado, organizaciones de negocios e influencia internacional: estudio del caso de México", en Richard R. Fagen (comp.), *Estado y clases sociales en las relaciones Estados Unidos-Latinoamérica*, CIDE-FCE, México, 1984, pp. 362-407.
- , "The Private Sector, Business Organizations and International Influence: A Case Study of Mexico", en Richard R. Fa-

- gen (ed.), *Capitalism and State in U.S.-Latin America Relations*, Stanford University Press, Stanford, Calif., 1983, pp. 337-381.
- Vernon, Raymond, "El comercio y la inversión en las relaciones México-norteamericanas", en Carlos Tello y Clark W. Reynolds (comps.), *Las relaciones México-Estados Unidos*, FCE, México, 1981, pp. 153-169.
- Vidal, Gregorio, "Capital monopolista nacional y extranjero: relaciones, entrelazamientos, contradicciones", en varios autores, *El capital extranjero en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986, pp. 153-200.
- Waarts, Ton, "La protección y la inversión extranjera directa", en Adriaan Ten Kate et al., *La política de protección en el desarrollo económico de México*, FCE, México, 1979, pp. 208-257.
- Weinert, Richard S., "Foreign Capital in Mexico", en Susan Kaufman Purcell (ed.), *Mexico-United States Relations; Proceedings of the Academy of Political Sciences*, Academy of Political Sciences, Nueva York, 1981, pp. 115-124.
- , "The State and Foreign Capital", en José Luis Reyna y Richard S. Weinert (eds.), *Authoritarianism in Mexico*, Institute for the Study of Human Issues, Filadelfia, 1977, pp. 109-128.
- Whiting, Van R., "Markets and Bargains: Foreign Investment and Development Strategies in Mexico", en Donald L. Wyman (ed.), *Mexico's Economic Crisis: Challenges and Opportunities*, University of California, San Diego, La Jolla, Calif., 1983, pp. 57-78.
- , "Transnational Enterprise in the Food Processing Industry", en Richard S. Newfarmer (ed.), *Profits, progress and poverty; cases studies of international industries in Latin America*, Indiana, University of Notre Dame Press, Notre Dame, 1985, pp. 343-385.
- Wionczek, Miguel S., "La inversión extranjera privada: problemas y perspectivas", en Miguel S. Wionczek (comp.), *La sociedad mexicana: presente y futuro* (2a. ed.), FCE, México, 1974, pp. 135-157.
- Zabludovsky, Gina, "Antecedentes del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios", en Salvador Cordero H. y Ricardo Tirado (coords.), *Clases dominantes y Estado en México*, UNAM, México, 1984, pp. 63-96.
- C. Artículos de revistas**
- Álvarez de la Cadena, Héctor, "La política de inversiones extranjeras", en *El Economista Mexicano*, vol. XV, núm. 3, México, mayo-junio de 1981, pp. 85-91.
- Álvarez Soberanis, Jaime, "Consideraciones sobre la inversión de la CEE en México", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 6, México, junio de 1985, pp. 571-577.
- , "Justificación de una política que restrinja el uso de marcas extranjeras en México", en *Comercio Exterior*, vol. 26, núm. 8, México, agosto de 1976, pp. 940-951.
- , "La política mexicana en materia de inversiones extranjeras", en *Economía Nacional*, núm. 152, México, agosto de 1984, pp. 25-35.
- Aviel, David y Jo An Aviel, "American Investment in Mexico", en *Management International Review*, vol. 22, núm. 1, 1982, Wiesbaden, RFA, pp. 83-96.
- Bazdresch, Carlos, "La política actual hacia la inversión extranjera directa", en *Comercio Exterior*, vol. 22, núm. 11, México, noviembre de 1972, pp. 1012-1017.
- Bennett, Douglas y Kenneth Sharpe, "Agenda Setting and Bargaining Power: The Mexican State Versus Transnational Automobile Corporations", en *World Politics*, vol. XXXII, núm. 1, New Jersey, octubre de 1979, pp. 57-89.
- , "El control sobre las multinacionales: las contradicciones de la mexicanización", en *Foro Internacional*, vol. XXI, núm. 4 (84), México, abril-junio de 1981, pp. 388-427.
- , "La industria automotriz mexicana y la política económica de la promoción de exportaciones: algunos problemas del control estatal de las empresas transnacionales", en *El Trimestre Económico*, vol. XLVI, núm. 3 (183), México, julio-septiembre de 1979, pp. 715-746.
- , "Transnational Corporations and the Political Economy of Export Promotion: The Case of the Mexican Automobile Industry", en *International Organization*, vol. 33, núm. 2, Boston, primavera de 1979, pp. 177-201.
- Bernal Sahagún, Víctor M., "La inversión extranjera directa, las empresas multinacionales y los ingresos en México", en *Investigación Económica*, año XXXVII, vol. XXXVII, núm. 143, México, 1978, pp. 27-74.
- , "Las empresas transnacionales y el 'desarrollo' de la industria de la salud en México", en *Iztapalpa*, año 1, núm. 2, México, enero-junio de 1980, pp. 142-166.
- Blomstrom, Magnus, "El comportamiento de las empresas nacionales y extranjeras en México; una revisión del estudio de Fajnzylber y Martínez Tarragó", en *El Trimestre Económico*, vol. LII, núm. 1 (205), México, enero-marzo de 1985, pp. 175-194.
- Bonilla Sánchez, Arturo, "Las relaciones económicas internacionales: comercio exterior e inversiones extranjeras", en *Gaceta UNAM*, cuarta época, vol. III, suplemento núm. 12, México, 7 de junio de 1979, pp. 1-16.
- Boseman, Glenn, "Management Policy, Structure, and Effectiveness of Firms Operating in Mexico", en *Management International Review*, vol. 19, núm. 4, Wiesbaden, RFA, 1979, pp. 61-67.
- Botello Triana, Jaime, "Las principales empresas automotrices: balanza comercial", en *Análisis Económico*, vol. II, núm. 1, México, enero-junio de 1983, pp. 301-310.
- Briones, Álvaro, "Condicionantes sociales de la transferencia tecnológica vía inversión extranjera; una nota a propósito de los casos de México y Brasil", en *Problemas del Desarrollo*, vol. XV, núm. 57, México, febrero-abril de 1984, pp. 127-140.
- Caputo, Orlando, "La inversión extranjera, las empresas multinacionales y el empleo directo en México", en *Investigación Económica*, vol. XXXVI, núm. 1 (139), México, enero-marzo de 1977, pp. 157-204.
- Castañares Priego, Jorge, "La inversión extranjera y su efecto en el comercio exterior", en *Investigación Económica*, vol. XLV, núm. 176, México, abril-junio de 1986, pp. 109-150.
- Castellón, Francisco Javier, "Desarrollo regional e internacionalización de capital en la frontera norte de México", en *Economía Informa*, núm. 147, México, diciembre de 1986, pp. 31-34.
- Cepeda, Olga y Eduardo Gitli, "Producción de tractores y transferencia de tecnología en México: el T-25 de origen soviético", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 8, México, agosto de 1985, pp. 799-805.
- Chapoy, Alma, "Inversiones extranjeras directas y política estatal", en *Problemas del Desarrollo*, vol. X, núm. 40, México, noviembre de 1979-enero de 1980, pp. 26-30.
- , "La inversión extranjera durante la administración de Luis Echeverría", en *Investigación Económica*, vol. XXXVI, núm. 4 (142), México, octubre-diciembre de 1977, pp. 42-66.
- Chudnovsky, Daniel, "El comercio de bienes de capital en América Latina y la creación de Latinequip", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 9, México, septiembre de 1985, pp. 848-855.

- Chumacero, Antonio, "Consideraciones sobre la política mexicana en materia de inversiones extranjeras", en *El Economista Mexicano*, vol. XIII, núm. 6, México, noviembre-diciembre de 1979, pp. 91-100.
- , "El impacto de la inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)", en *El Economista Mexicano*, vol. XVI, núm. 6, México, noviembre-diciembre de 1982, pp. 52-70.
- , "La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)", en *El Economista Mexicano*, vol. XVII, núm. 1, México, enero-febrero de 1983, pp. 5-99.
- Connor, John M. y Willard F. Müller, "Market Structure and Performance of U.S. Multinationals in Brazil and Mexico", en *The Journal of Development Studies*, vol. 18, núm. 3, Londres, abril de 1982, pp. 239-353.
- Cortés G., Armando, "La inversión extranjera directa en México", en *Relaciones Internacionales*, vol. III, nueva época, núm. 9, México, abril-junio de 1975, pp. 51-79.
- Dávila Flores, Mario, "El complejo automovilístico de Ramos Arizpe", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985, pp. 1085-1089.
- , "Relaciones de Coahuila con los mercados externos. El comercio exterior", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 940-945.
- Epstein, Edward C., "Business-Government Relations in Mexico: The Echeverría Challenge to the Existing Development Model", en *Case Western Reserve Journal of International Law*, vol. 12, núm. 3, Cleveland, Ohio, verano de 1980, pp. 525-547.
- , "Introduction to Recent Development in Mexican Law; Politics of Modern Nationalism", en *Denver Journal of International Law and Policy*, vol. 4, núm. 1, Denver, Colorado, primavera de 1974, pp. 1-13.
- Espinoza Olvera, René, "Aspectos de la industria automotriz en México", en *Foro Internacional*, vol. XV, núm. 1 (57), México, julio-septiembre de 1974, pp. 116-127.
- Evans, Peter y Gary Gereffi, "Inversión extranjera y desarrollo dependiente: una comparación entre Brasil y México", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XLII, vol. XLII, núm. 1, México, enero-marzo de 1980, pp. 9-70.
- Fagre, Nathan y Louis T. Wells, "Bargaining Power of Multinationals and Host Governments", en *Journal of International Business Studies*, vol. 13, núm. 2, Newark, New Jersey, otoño de 1982, pp. 9-23.
- Fajnzylber, Fernando, "Las empresas transnacionales y el sistema industrial de México", en *El Trimestre Económico*, vol. XLII, núm. 4 (168), México, octubre-diciembre de 1975, pp. 903-931.
- Feder, Ernest, "La nueva penetración en la agricultura de los países subdesarrollados por los países industriales y sus empresas multinacionales (el caso de México)", en *El Trimestre Económico*, vol. XLIII, núm. 1 (169), México, enero-marzo de 1976, pp. 57-86.
- Ford, Charles A. y Alejandro A. Violante Morlock, "Policy Concerns Over the Impact of Trade-related Performance Requirements and Investment Incentives on the International Economy: Mexican Automotive Policy and US-Mexican Relations", en *Inter-American Economic Affairs*, vol. 36, núm. 2, Washington, agosto de 1982, pp. 3-42.
- García Moreno, Víctor Carlos, "El impacto de las empresas transnacionales en el México contemporáneo y la frontera norte", en *Revista de la Facultad de Derecho de México*, t. XXIX, núm. 112, México, enero-abril de 1979, pp. 127-142.
- Garnier, Gérard y T. Noel Osborn, "Un enfoque de toma de decisiones al comportamiento oligopólico sugerido por la experiencia de los Estados Unidos y México", en *Contaduría y Administración*, núm. 104-105, México, febrero-abril de 1980, pp. 110-118.
- Garnier, Gérard et al., "Autonomy of the Mexican Affiliates of U.S. Multinational Corporations", en *Columbia Journal of World Business*, vol. XIV, núm. 1, Nueva York, primavera de 1979, pp. 78-90.
- Garnier, Gérard et al., "Las relaciones entre las empresas transnacionales y sus afiliadas: el caso de Estados Unidos y México", en *El Economista Mexicano*, vol. XIII, núm. 2, México, marzo-abril de 1979, pp. 42-53.
- Garnier, Gérard, T. Noel Osborn, Fernando Arias y Rafael Lecon, "Who Makes the Decisions", en *Mex-Am Review*, vol. 46, núm. 1, México, enero de 1978, pp. 4-11.
- Garza, María Teresa y Luis Méndez, "Respuestas obreras a los embates del capital: la industria automotriz", en *El Cotidiano*, año 4, núm. 20, México, noviembre-diciembre de 1987, pp. 374-380.
- Gereffi, Gary, "Drug Firms and Dependency in Mexico: The Case of the Steroid Hormone Industry", en *International Organization*, vol. 32, núm. 1, Boston, invierno de 1978, pp. 237-286.
- , "Los oligopolios internacionales, el Estado y el desarrollo industrial en México: el caso de la industria de hormonas esteroides", en *Foro Internacional*, vol. XVII, núm. 4 (68), México, abril-junio de 1977, pp. 490-541.
- y Peter Evans, "Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico", en *Latin American Research Review*, vol. 16, núm. 3, Chapel Hill, Carolina del Norte, otoño de 1981, pp. 31-64.
- González Olvera, Pedro, "Las empresas transnacionales y el patentamiento de invenciones en México", en *Problemas del Desarrollo*, vol. XIII, núm. 49, México, febrero-abril de 1982, pp. 43-63.
- Good Fairchild, Loretta, "Performance and Technology of United States and National Firms in Mexico", en *The Journal of Development Studies*, vol. 14, núm. 1, Londres, octubre de 1977, pp. 14-34.
- Harrison, Benjamin T., "Chandler Anderson and Business Interests in Mexico: 1913-1920: When Economic Interests Failed to Alter U.S. Foreign Policy", en *Inter-American Economic Affairs*, vol. 33, núm. 3, Washington, invierno de 1979, pp. 3-24.
- , "International Harvester and the Henequen Marketing System in Yucatan, 1895-1915: A New Perspective", en *Inter-American Economic Affairs*, vol. 31, núm. 3, Washington, invierno de 1977, pp. 3-20.
- Hernández, Salvador y Raúl Trejo, "Transnacionales y dependencia en México (1940-1970)", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, año XXI, nueva época, núm. 80, México, abril-junio de 1975, pp. 75-89.
- Ingles, Gerry y Loretta Fairchild, "Evaluating the Impact of Foreign Investment: Methodology and the Evidence from Mexico, Columbia, and Brazil", en *Latin American Research Review*, vol. 12, núm. 3, Austin, Texas, 1977, pp. 57-70.
- Islas, Héctor, "Industria farmacéutica: la búsqueda de la racionalidad", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 3, México, marzo de 1984, pp. 228-232.
- , "La industria automovilística: un repaso general", en *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 3, México, marzo de 1983, pp. 223-230.
- Jenkins, Rhys, "Foreign Firms, Manufactured Exports and Deve-

- lopment Strategy: The Case of Mexico", en *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, núm. 23, Amsterdam, diciembre de 1977, pp. 69-95.
- , "The Export Performance of Multinational Corporation in Mexican Industry", en *The Journal of Development Studies*, vol. 15, núm. 3, Londres, abril de 1979, pp. 89-107.
- Joseph, Gilbert M. y Allen Wells, "Corporate Control of a Monocrop Economy: International Harvester and Yucatan's Henequen Industry During the Porfiriato", en *Latin American Research Review*, vol. 17, núm. 1, Chapel Hill, Carolina del Norte, 1982, pp. 69-99.
- "La inversión directa norteamericana en México, 1966-1976; series estadísticas y censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos", *Foro Internacional*, vol. XIX, núm. 1 (73), México, julio-septiembre de 1978, pp. 128-169.
- "La inversión extranjera en México", en *Comercio Exterior*, vol. 22, núm. 10, México, octubre de 1972, pp. 937-951.
- Larriva, Juan José y Amado Vega, "El comercio exterior de la industria automovilística en México. Evolución y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 12, México, diciembre de 1982, pp. 1358-1363.
- López, Jesús Miguel, "Automotores: una industria que, sin embargo, se mueve", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 11, México, noviembre de 1986, pp. 967-972.
- López Portillo Tostado, Jorge, "Las industrias alimentaria y automotriz en el mercado internacional de tecnología", en *Economía Informa*, núm. 126, México, marzo de 1985, pp. 25-35.
- Maria y Campos, Mauricio de, "Inversión mexicana y extranjera", en *Reseña Laboral*, segunda época, vol. 1, núm. 2, México, febrero de 1977, pp. 80-84.
- , "La industria farmacéutica en México", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 8, México, agosto de 1977, pp. 888-912.
- , "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", en *Comercio Exterior*, vol. 26, núm. 7, México, julio de 1976, suplemento, pp. 29-32.
- Mateo, Fernando de, "México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversiones", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 7, México, julio de 1986, pp. 591-602.
- Mercado, Alfonso, "La transferencia de tecnología dentro y fuera de las empresas transnacionales en la industria de fibras poliéster: las experiencias internacional y mexicana", en *Iztapalapa*, año 1, núm. 2, México, enero-junio de 1980, pp. 181-193.
- Meyer, Lorenzo, "Cambio político y dependencia. México en el siglo XX", en *Foro Internacional*, vol. XIII, núm. 2 (50), México, octubre-diciembre de 1972, pp. 101-138.
- Molina, Raúl y Víctor M. Soria, "Imperialismo, internacionalización del capital y empresas transnacionales: enfoques metodológicos", en *Iztapalapa*, año 1, núm. 2, México, enero-junio de 1980, pp. 44-57.
- Montes de Oca Luján, Rosa Elena y Gerardo Escudero Columna, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 9, México, septiembre de 1981, pp. 986-1009.
- Morales, Cesáreo, "El impacto norteamericano en la política económica de México (1970-1983)", en *Cuadernos Políticos*, núm. 38, México, octubre-diciembre de 1983, pp. 81-101.
- , "Ideología y transnacionales", en *Iztapalapa*, año 1, núm. 2, México, enero-junio de 1980, pp. 5-20.
- Newfarmer, Richard S. y Willard F. Müller, "La experiencia de las mayores corporaciones multinacionales norteamericanas en México", en *Foro Internacional*, vol. XVII, núm. 1 (65), México, julio-septiembre de 1976, pp. 84-124.
- Olmedo Carranza, Bernardo, "Inversiones extranjeras y empre-
- sas transnacionales", en *Problemas del Desarrollo*, vol. X, núm. 40, México, noviembre de 1979-enero de 1980, pp. 107-115.
- , "Las empresas multinacionales y la salud", en *Problemas del Desarrollo*, año IX, núm. 35, México, agosto-octubre de 1978, pp. 150-154.
- Paredes López, Octavio, "Consideraciones sobre la actividad de las empresas farmacéuticas en México", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 8, México, agosto de 1977, pp. 932-941.
- y Yoja Gallardo Navarro, "La industria alimentaria en México y la penetración de las empresas transnacionales", en *Comercio Exterior*, vol. 26, núm. 12, México, diciembre de 1976, pp. 1421-1435.
- Rama, Ruth, "El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 11, México, noviembre de 1984, pp. 1083-1095.
- , "Empresas transnacionales y agricultura mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres", en *Investigación Económica*, año XXXVII, vol. XXXVII, núm. 143, México, 1978, pp. 75-117.
- Raddavero, Bruno Carlos, "Posibilidades de empresas conjuntas en el ámbito iberoamericano", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 2, México, febrero de 1985, pp. 134-137.
- Ramírez de la O, Rogelio, "Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México. Un estudio empírico del comportamiento de las empresas", en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 10, México, octubre de 1981, pp. 1154-1168.
- Ramírez Rancaño, Mario, "Imperialismo y sectores empresariales", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XXXV, vol. XXXV, núm. 3, México, julio-septiembre de 1973, pp. 527-567.
- y Sergio Ramos Galicia, "La penetración imperialista en México", en *Problemas del Desarrollo*, año III, núm. 12, México, agosto-octubre de 1972, pp. 101-138.
- Robles Berlanga, Francisco, "Los avatares de la inversión extranjera o poderoso caballero es don dinero", en *El Cotidiano*, año 3, núm. 14, México, noviembre-diciembre de 1986, pp. 50-53.
- Salas, Erik, "La petroquímica mexicana en el contexto mundial", en *Informe Relaciones México-Estados Unidos*, núm. 4, CEESTEM, México, 1984, pp. 159-202.
- Sante, Ángela Delli, "La intervención ideológica de la empresa transnacional en países dependientes: el caso de México", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XXXIX, vol. XXXIX, núm. 1, México, enero-marzo de 1977, pp. 303-323.
- Soria, Víctor M., "Estructura y comportamiento de la industria farmacéutica en México; el papel de las empresas transnacionales", en *Iztapalapa*, año 1, núm. 2, México, enero-junio de 1980, pp. 111-141.
- Sosa, Sergio, "La industria automotriz de México", en *Economía Informa*, núm. 139, México, abril de 1986, pp. 13-20.
- Tardanico, Richard, "México revolucionario, 1920-1928. Capitalismo transnacional, luchas locales y formación del nuevo Estado", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XLV, vol. XLV, núm. 2, México, abril-junio de 1983, pp. 375-405.
- , "Revolutionary Nationalism and State Building in Mexico, 1917-1924", en *Politics and Society*, vol. 10, núm. 1, 1980, pp. 59-86.
- Theisen, Gerald, "La mexicanización de la industria en la época de Porfirio Díaz", en *Foro Internacional*, vol. XII, núm. 4 (48), México, abril-junio de 1972, pp. 497-506.
- Tovar Gálvez, Luis Raúl y José Luis Herce Vigil, "El envase de cartón para leche en México. Un problema inherente a la dependencia tecnológica", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 11, México, noviembre de 1984, pp. 1078-1082.
- Toyne, Brian, "Corporate Characteristics and the Corporate So-

- cialization of Local (Mexican) Managers of United States Multinational Corporations", en *Journal of Business Research*, vol. 8, núm. 2, 1980, pp. 247-262.
- Unger, Kurt, "El comercio exterior de manufacturas modernas en México. El papel de las empresas extranjeras", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985, pp. 431-443.
- , "Transferencia tecnológica y organización industrial en México. El papel de las marcas", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 12, México, diciembre de 1984, pp. 1201-1206.
- Urías, Homero, "¿Quién controla la minería mexicana?", en *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 9, México, septiembre de 1980, pp. 951-963.
- Urteaga, Arnulfo y Jordy Micheli, "El nuevo modelo de las relaciones capital-trabajo en la industria automotriz en México", en *Brecha*, núm. 3, México, primavera de 1987, pp. 73-85.
- Villar, Samuel I. del, "Necesidad de regular la inversión extranjera; criterios para su evaluación", en *Foro Internacional*, vol. XV, núm. 1 (57), México, julio-septiembre de 1974, pp. 13-52.
- Warman, José, "Nuestro limbo electrónico", en *Nexos*, núm. 53, México, mayo de 1982, pp. 35-39.
- Whiting, Van R., Jr., "La política y la reglamentación de las empresas transnacionales en México", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XLII, vol. XLII, núm. 1, México, enero-marzo de 1980, pp. 71-92.
- Wionczek, Miguel S., "Industrialización, capital extranjero y transferencia de tecnología. La experiencia mexicana, 1930-1985", en *Foro Internacional*, vol. XXVI, núm. 4 (104), México, abril-junio de 1986, pp. 550-566.
- , "Investigación y desarrollo de productos farmacéuticos en México", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 6, México, junio de 1984, pp. 520-525.
- , "Las experiencias de México en la industria farmacéutica internacional: los futuros problemas de la investigación y el desarrollo experimental", en *El Trimestre Económico*, vol. XLVIII, núm. 3 (192), México, octubre-diciembre de 1981, pp. 965-991.
- , "On the viability of a policy for science and technology in Mexico", en *Society and Science*, vol. 3, núm. 3, Nueva Delhi, junio-septiembre de 1980, pp. 1-24.
- Zea, Irene, "Los acuerdos de Bucareli: un *modus vivendi* con los Estados Unidos", en *Relaciones Internacionales*, vol. III, núm. 8, México, enero-marzo de 1975, pp. 33-47.

II. Estudios sobre maquiladoras

A. Libros

- Arenal, Sandra, *Sangre joven. Las maquiladoras por dentro*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986, 132 p.
- Carrillo V., Jorge, *Conflictos laborales en la industria maquiladora*, Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, Tijuana, Baja California, 1985, 53 p.
- Iglesias Prieto, Norma, *La flor más bella de la maquiladora. Historias de vida de la mujer obrera en Tijuana, B.C.N.*, SEP-CEFNOMEX, México, 1985, 163 p.
- Levy Obed, Albert y Sonia Alcocer Marbán, *Las maquiladoras en México*, SEP-FCE, México, 1983, 125 p.
- Seligson, Mitchell A. y Edward J. Williams, *Maquiladoras and Migration Workers in the Mexico-United States Border Industrialization Program*, The University of Texas at Austin, Austin, Texas, 1981, 198 p.
- Stoddard, Ellwyn R., *Maquila. Assembly Plants in Northern Mexico*, Texas Western Press, El Paso, Texas, 1987, 91 p.
- Tamayo, Jesús y José Luis Fernández, "La industria maquiladora en México", cap. III de *Zonas fronterizas (México-Estados Unidos)*, CIDE, México, 1983, pp. 121-176.

B. Trabajos en obras colectivas

- Baird, Peter y Ed. McCaughan, "La internacionalización del capital y el trabajo en la industria maquiladora de México", en Víctor Manuel Bernal Sahagún y Bernardo Olmedo Carranza (coords.), *Inversión extranjera directa e industrialización en México*, UNAM, México, 1986, pp. 129-147.
- Christman, John H., "Evolución y perspectiva de la industria maquiladora de exportación de México", en *Maquiladoras: su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 27-42.
- Cooper, David N., "Transnacionales, plantas maquiladoras y empleos en los Estados Unidos: ¿de quién es el interés nacional?", en Fred Harris y David N. Cooper, *Estudios sobre Estados Unidos y su relación bilateral con México*, UNAM, México, 1986, pp. 137-159.
- Fernández Santiesteban, José Luis, "Algunas consideraciones sobre los programas de industrialización y de comercialización fronteriza, sus efectos y perspectivas", en Roque González Salazar (comp.), *La frontera del norte: integración y desarrollo*, El Colegio de México, México, 1981, pp. 235-260.
- , "Algunos elementos que apuntan hacia un replanteamiento de la política de industrialización fronteriza", en David Barkin et al., *Las relaciones México-Estados Unidos*, vol. I, Nueva Imagen, México, 1980, pp. 201-210.
- y Bertha Elena de Buen, "Los límites del programa de industrialización fronteriza para el abatimiento de las tasas de desocupación y la calificación de la fuerza de trabajo", en Eliseo Mendoza Berrueto (coord.), *Impactos regionales de las relaciones económicas México-Estados Unidos* (comp. por Alfonso Corona Rentería y Lay James Gibson), El Colegio de México, México, 1984, pp. 340-368.
- Gambrill, Mónica Claire, "Composición y conciencia de fuerza de trabajo en las maquiladoras: resultados de una encuesta y algunas hipótesis interpretativas", en Roque González Salazar (comp.), *La frontera del norte: integración y desarrollo*, El Colegio de México, México, 1981, pp. 106-124.
- König, Wolfgang, "Efectos de la actividad maquiladora fronteriza en la sociedad mexicana", en Roque González Salazar (comp.), *La frontera del norte: integración y desarrollo*, El Colegio de México, México, 1981, pp. 95-105.
- Kowarzyk W., Stanislaw A., "El establecimiento y la operación de las maquiladoras en México", en *Maquiladoras. Su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 57-69.
- León López, Armando, "Apoyos de la banca mexicana a la industria maquiladora de exportación", en *Maquiladoras: su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 73-84.
- Luna C., Manuel, "Industria maquiladora en México; la presencia extranjera", en Carlos B. Roza et al., *México en la división internacional del trabajo*, CIDE, México, 1984, pp. 39-102.
- Mier y Terán, Enrique, "Industria alimentadora de maquiladoras", en *Maquiladoras. Su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 129-136.

- Miles, Michel, "Las importaciones en los Estados Unidos de América según el programa de maquilas", en *Maquiladoras; su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 95-105.
- Opalin Mielniska, León y Rafael Isas Romero, "Industria maquiladora de exportación", en *Maquiladoras; su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 3-12.
- Palerm, Armando, "Otras perspectivas de la maquiladora de exportación", en *Maquiladoras. Su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 45-54.
- Rivera, Miguel Ángel, "La industria maquiladora en México", en *Maquiladoras. Su estructura y operación*, Instituto Mexicano de Finanzas, México, 1986, pp. 15-23.
- Suárez Villa, Luis, "Technological Dualism. The Sunbelt and Mexico's Border Areas Industrialization", en Eliseo Mendoza Berrueto (coord.), *Impactos regionales de las relaciones económicas México-Estados Unidos* (comp. por Alfonso Corona Rentería y Lay James Gibson), El Colegio de México, México, 1984, pp. 369-392.
- Teutli, Guillermo, "La industria maquiladora como generadora de divisas y empleo", en *El comercio exterior de México*, t. 1, Siglo XXI Editores, México, 1982, pp. 189-211.

C. Artículos de revistas

- Bustamante, Jorge A., "El programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación", en *Foro Internacional*, vol. XVI, núm. 2 (62), México, octubre-diciembre de 1975, pp. 185-204.
- Carrillo, Jorge, "Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1, México, enero de 1986, pp. 46-57.
- , "Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación", en *Enfoques*, año 1, núm. 1, México, junio de 1985, pp. 32-37.
- , "Crisis y sindicatos en la frontera norte", en *Coyoacán*, año VII, núm. 16, México, enero-marzo de 1984, pp. 51-68.
- , "La reconversión en la industria del automóvil; una dinámica relocalización", en *El Cotidiano*, número especial 1, México, 1987, pp. 59-63.
- , "Maquiladoras, industrialización fronteriza y riesgos de trabajo. El caso de Baja California", en *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 6, UAM-Iztapalapa, México, otoño de 1984, pp. 97-132.
- y Alberto Hernández, "Sindicatos y control obrero en la industria maquiladora", en *Economía Informa*, núm. 124, México, enero de 1985, pp. 32-45.
- , "Sindicatos y control obrero en las plantas maquiladoras fronterizas", en *Investigación Económica*, vol. XLI, núm. 161, México, julio-septiembre de 1982, pp. 105-155.
- Dávila Flores, Alejandro, "Relaciones de Coahuila con los mercados externos. La industria maquiladora", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 945-949.
- Dillman, Daniel C., "Assembly Industries in Mexico: Contexts of Development", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 25, núm. 1, Coral Gables, Florida, febrero de 1983, pp. 31-58.
- González Aréchiga, Bernardo, "Modernización industrial y crecimiento maquilador. Resistencia a la recesión", en *El Cotidiano*, número especial 1, México, 1987, pp. 46-50.
- , Noé Arón Fuentes Flores y Rocío Barajas Escamilla, "Proteccionismo en Estados Unidos y maquiladoras en México; hacia un debate internacional", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 907-915.
- "La industria maquiladora: evolución reciente y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 4, México, abril de 1978, pp. 407-414.
- Lifschitz, Edgardo, "Evolución y alternativas de la inversión extranjera en México: presencia y evolución de la 'maquila' en el marco de los procesos de transnacionalización", en *Análisis Económico*, vol. 1, núm. 1, México, abril-septiembre de 1982, pp. 74-101.
- López Lucio, Rogelio, "La industria maquiladora de exportación en Baja California", en *Economía Informa*, núm. 147, México, diciembre de 1986, pp. 35-40.
- "Maquiladoras de exportación", en *Ventas y Mercadotecnia*, México, agosto de 1986, pp. 4-10.
- Martínez del Campo, Manuel, "Ventajas e inconvenientes de la actividad maquiladora en México. Algunos aspectos de la subcontratación internacional", en *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 2, México, febrero de 1983, pp. 146-151.
- Mungaray Lagarda, Alejandro, "Automatización y reestructuración competitiva del capitalismo norteamericano: una aproximación", en *Investigación Económica*, vol. XLIII, núm. 168, México, abril-junio de 1984, pp. 149-203.
- , "Contradicciones en el desarrollo de las maquiladoras en Tijuana", en *Economía Informa*, núm. 107, México, agosto de 1983, pp. 25-31.
- Rivas F., Sergio, "La industria maquiladora en México; realidades y falacias", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985, pp. 1071-1084.
- Salas Porras, Alejandra, "Maquiladoras y burguesía regional; los casos y las proyecciones", en *El Cotidiano*, número especial 1, México, 1987, pp. 51-58.
- Sandoval, Juan Manuel, "La internacionalización del capital y el proceso de industrialización de la frontera México-Estados Unidos", en *Nueva Antropología*, vol. VII, núm. 26, México, marzo de 1985, pp. 21-39.
- Suárez Villa, Luis, "El ciclo del proceso de manufactura y la industrialización de las zonas fronterizas de México y Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 10, México, octubre de 1983, pp. 950-960.
- , "La utilización de factores en la industria maquiladora de México", en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 10, México, octubre de 1982, pp. 1129-1132.
- Teutli Otero, Guillermo, "Las industrias maquiladoras. Progreso o retroceso en el proceso mexicano de desarrollo", en *El Economista Mexicano*, vol. 11, núm. 1, México, marzo de 1976, pp. 9-40.
- Urquidí, Víctor L. y Mario M. Carrillo, "Desarrollo económico e integración en la frontera norte de México", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985, pp. 1060-1070.
- Valdez Cota, María Ramona, "Impacto de las devaluaciones del peso de 1976 y 1982 en las maquiladoras de Baja California", en *Economía Informa*, núm. 127, México, abril de 1985, pp. 25-31.
- Villalobos Calderón, Liborio, "La industria maquiladora extranjera en México: mal necesario de una sociedad subdesarrollada", en *Relaciones Internacionales*, vol. 1, núm. 1, México, abril-junio de 1973, pp. 5-21. □

Bibliografía

MÉXICO ANTE LA TERCERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros,
*Reconversión industrial: un enfoque de la ingeniería
organizada*, México, 1987, 365 páginas.

Tras varios decenios de relativa estabilidad, el mundo arrostra los vaivenes y desencantos que anuncian un nuevo orden económico, todavía impredecible. El choque petrolero de 1973 y los posteriores trastornos financieros y comerciales iniciaron esta etapa. Fenómenos de larga gestación han marcado el reciente desarrollo industrial: la aparición de nuevos materiales y tecnologías, la creciente interdependencia de los países, la reactivación del proteccionismo, la preponderancia de las industrias con mayor uso de tecnología, el menor dinamismo de la productividad.

A la respuesta de algunas naciones a estos cambios que amenazan su predominio o su situación se les designó genéricamente

reconversión industrial (RI). El término alude a "un proceso de modernización tecnológica, productiva y de organización que exige ajustar, entre otros aspectos, los patrones de producción y tecnología a estructuras internacionales" (Arceo Castro). Su objetivo es, en general, incrementar la eficiencia y la competitividad de la industria nacional. Países tan dispares como Japón, España, Francia, Estados Unidos, el Reino Unido y México están ensayando esta vía, aunque con significativas diferencias en su alcance. En cada uno, las características peculiares del país, del sector productivo y de las empresas han determinado sus modalidades.

La industria de México se asemeja a la de otros países en desarrollo: surgida de una estrategia para sustituir importaciones, es obsoleta, de escasa productividad y altos costos de producción, la calidad de sus productos es baja, está concentrada en pocas zonas urbanas y, sobre todo, depende de la tecnología extranjera. Por consiguiente, las condiciones impuestas por la apertura al exterior, en respuesta a la crisis económica interna, han precipitado transformaciones radicales en su estructura.

En el libro se compilan los trabajos de varios miembros de la Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros que exponen sus

ideas sobre el concepto, los alcances, las implicaciones sociales y la viabilidad de la RI. Asimismo, se analizan las experiencias de otros países y se extraen sugerencias para su instrumentación en México. A continuación se reseñan los puntos más importantes.

La RI —indica Lavis Alanís— es un proceso complejo, pues además de que pretende modernizar a la empresa busca modificar los comportamientos y las actitudes sociales para afrontar los cambios en el ámbito mundial. Es, por tanto, un proceso dinámico y de largo plazo que requiere de una amplia concertación. El logro de ésta, sin embargo, puede tropezar con dificultades intrínsecas del sistema económico del país. Al respecto, Echegaray Moreno señala que Estados Unidos permanece fiel al libre mercado y carece de un órgano gubernamental que concilie los intereses del Gobierno, la empresa privada y los trabajadores.

En México se pretende no sólo atender problemas circunstanciales sino dar una base firme al desarrollo del país. En consecuencia, no basta modernizar la planta industrial; es necesario corregir las inveteradas deformaciones que la aquejan, como el desajuste entre la operación industrial y el comercio exterior —inducido en buena medida por el proteccionismo— y la débil integración del aparato productivo. Para lograrlo, en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984) se establece la estrategia global denominada cambio estructural que incluye cuatro cursos de acción:

- Restructurar las ramas tradicionales.
- Articular las cadenas productivas.
- Fomentar el encadenamiento estable de las ramas modernas.
- Impulsar la creación de industrias de tecnología de punta.

México, según González Arriaga, debe renunciar a seguir las orientaciones de la RI en los países industrializados: concentrarse en las tecnologías de punta y sustituir trabajadores por máquinas, que son, en definitiva, incompatibles con su situación. (“Los recursos nacionales —se apunta en el prólogo— son la consideración primordial.”) Antes bien, agrega ese autor, debe alentar las exportaciones manufactureras y evitar el desplazamiento de mano de obra y la prevalencia de la gran industria.

La modernización —divisa fundamental de la RI— entraña graves riesgos. No es recomendable que México y los países en desarrollo modernicen su industria según modas pasajeras e intereses de las naciones industrializadas. La historia ha demostrado que estas últimas son las únicas beneficiadas con tal supeditación. Las rápidas transiciones que caracterizan el comercio mundial y las cambiantes necesidades de los países desarrollados amagan anular inexorablemente los esfuerzos que no se apeguen a una sólida directriz, premeditada y de largo plazo, que privilegie el interés nacional. Tampoco, dice Echegaray Moreno, se preconiza “un afán exportador a ultranza”; deben seleccionarse cuidadosamente los bienes y servicios para que su exportación contribuya a obtener un máximo ingreso y a distribuirlo con equidad.

En el marco de la RI las consideraciones sobre empleo son cruciales. En México se necesita mantener los empleos existentes y crear un millón más cada año durante los dos próximos decenios.

Por tanto, indica Echegaray Moreno, políticas como la sustitución de contratos fijos por los de obra y tiempo determinados, entre otras implantadas en Europa, serían perniciosas para el país. El alarmante desempleo en España (21.9% en 1985) es la nefasta consecuencia de una estrategia de RI que no llevó aparejada una política eficaz de empleo. Es también una ominosa advertencia para quienes elaboran los planes gubernamentales en los países en desarrollo. Asimismo, el abatimiento de los salarios en aras de una mayor competitividad acarrea severos perjuicios sociales. En México, apoyar las industrias pequeña y mediana puede ser, además de un motor del desarrollo, un remedio contra el desempleo.

Con el tiempo ha quedado claro que la tecnología —en el sentido lato de conocimientos aplicados a la producción— es el recurso más redituable. En compensación, para obtenerla se precisa de abundante financiamiento y un contingente humano muy calificado. En México, por lo apremiante de sus necesidades y la falta de medios, no se le presta la debida atención: en ella se invierte una cantidad ínfima y casi toda proviene del sector público (85%), en contraste con los países desarrollados, donde el sector privado aporta la mayor parte. Asimismo, del total del personal en este campo, únicamente 17% se ocupa en el desarrollo de tecnología, mientras que las investigaciones básica y aplicada absorben el resto; en Estados Unidos la relación es inversa: 76.3% se dedica al desarrollo de tecnología y 23.7% a la investigación. La inadecuada asignación de recursos y la desvinculación de los centros de investigación y educación con la industria restringen el futuro tecnológico de la nación. Ejemplo de lo anterior es que en México sólo hay un investigador por cada 10 000 habitantes, cifra inferior incluso a la de otros países con menor desarrollo económico.

Otro problema que lastra a la RI es el deficiente sistema educativo. A diferencia de lo que ocurre en países como Japón, en México no se ha procurado inculcar en los estudiantes una cultura tecnológica desde la infancia. En los niveles educativos superiores la indefinición del número y las características de los técnicos y profesionistas que requiere el sector productivo ha propiciado el derroche de recursos y ha hecho incompatibles las demandas de recursos humanos con el perfil educativo de la oferta, provocando desempleo y subempleo de profesionistas y posgraduados.

“La riqueza de una nación —asevera Juárez Méndez— se basa, fundamentalmente en la productividad de sus ciudadanos”, y es evidente que la capacitación es un medio idóneo para acrecentar ésta. Sobre todo, se debe alentar la que se proporciona a los estudiantes en los centros de trabajo. Según dicho autor, la capacitación, “para empresas con recursos económicos limitados, es el único camino para incorporarse en el proceso de reconversión industrial”.

Como se infiere de las reflexiones citadas, el libro presenta un amplio panorama de la RI. Empero, no se mencionan aspectos como el control de calidad y la comercialización que, si bien no se incluyen en la definición de RI, pueden comprometer su éxito. Aun así, la obra proporciona elementos valiosos para evaluar este proyecto con el que se asienta el futuro económico de los países y que modelará las relaciones económicas de los próximos años. □

obras recibidas

- Luis Andrade Galindo
Hombre, derecho y sociedad, Fundación Ecuatoriana de Estudios Sociales, Quito, 1987, 208 páginas.
- Ma. Eugenia Arias, Ana Lau y Ximena Sepúlveda (comp.)
Tabasco, textos de su historia, 2 vols., Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora-Gobierno del Estado de Tabasco, México, 1985, 673 y 630 páginas.
- Marta Baranda y Lía García Verástegui
Estado de México, una historia compartida, Gobierno del Estado de México-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1987, 390 páginas.
- Marta Baranda y Lía García Verástegui (comp.)
Estado de México, textos de su historia, 2 vols., Gobierno del Estado de México-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1987, 584 y 784 páginas.
- Lillian Briseño, Senosian, Laura Solares y Laura Suárez de la Torre (investigación, recopilación, selección y notas)
Obras completas de José María Luis Mora, SEP-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1986. Tomos 1-3: *Obra política*, 530, 547 y 495 páginas; t. 4: *Obra histórica I*, 310 páginas.
- Lillian Briseño Senosian, Laura Solares Robles y Laura Suárez de la Torre
Guadalupe Victoria: primer presidente de México (1786-1843), SEP-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1986, 252 páginas.
- Raúl Carvajalino C.,
Derechos salariales y prestaciones de los trabajadores de la administración pública del orden nacional. Desarrollo histórico, Fundación Universitaria Autónoma de Colombia, Fondo de Publicaciones, Bogotá, 1986, 145 páginas.
- Center for U.S.-Mexican Studies y El Colegio de la Frontera Norte (en asociación con el Consorcio sobre México y Estados Unidos de la Universidad de California)
International Guide to Research on Mexico-Guía Internacional de Investigaciones sobre México, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, y El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., México, 1987, xiv+719 páginas.
- Óscar Fernández González y Olga Marta Calderón Alfaro
Perfil ocupacional de los profesores exbecarios de la Universidad de Costa Rica, serie Investigaciones, núm. 11, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, San José, 1987, 71 páginas.
- Oswaldo Hurtado Larrea
El proceso político en el Ecuador, Fundación Ecuatoriana de Estudios Sociales, Quito, 1987, 48 páginas.
- Enrique Márquez (comp.)
San Luis Potosí, textos de su historia, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1986, 548 páginas.
- Eugenia Meyer (coord.)
... Y nos fuimos a la Revolución, Departamento del Distrito Federal-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1987, 110 páginas.
- José María Muriá, Cándido Galván y Angélica Peregrina
Jalisco, una historia compartida, Gobierno del Estado de Jalisco-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1986, 530 páginas.
- José María Muriá, Cándido Galván y Angélica Peregrina (comps.)
Jalisco en la conciencia nacional, 2 vols., Gobierno del Estado de México-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1986, 640 y 711 páginas.
- Sergio Ortega y Edgardo López Mañón
Sinaloa, una historia compartida, Gobierno del Estado de Sinaloa-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1987, 115 páginas.
- Sergio Ortega y Edgardo López Mañón (comps.)
Sinaloa, textos de su historia, 2 vols., Gobierno del Estado de Sinaloa-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, 1987, 560 y 500 páginas.
- Sergio Reuben Soto
Innovaciones en la política económica en Costa Rica, 1986, Avances de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, San José, 1987, 114 páginas.
- Eduardo Santos Alvite y Mariana Mora Duque
Ecuador, la década de los ochenta. Crisis económica y ensayo neoliberal, Colegio de Economistas de Quito-Corporación Editora Nacional, Quito, 1987, 122 páginas.
- Carlos Tablada Pérez
El pensamiento económico de Ernesto Che Guevara, Casa de las Américas, La Habana, 1987, 212 páginas.
- Luis Verdesoto (recopilador)
Debates hacia una nueva sociedad. Tertulias sobre viejos y nuevos actores, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, La Paz, 332 páginas.
- Pedro Vuskovic
Che Guevara en el presente de la América Latina. Los desafíos de la transición y el desarrollo, Casa de las Américas, La Habana, 1987, 157 páginas. □

Esta sección tiene un carácter meramente informativo. El lector interesado en alguna de las obras incluidas deberá dirigirse a librerías, bibliotecas o, en su caso, a la editorial respectiva.

Sumario estadístico*

Dirección de Planeación e Investigación

Gerencia de Estudios Económicos

*Comercio exterior de México, FOB (resumen)¹
(Enero-febrero, miles de dólares)²*

Concepto	1987	1988	Variación	
			Absoluta	Relativa
<i>Exportación³</i>	3 079 348	3 442 792	363 444	11.8
Del sector público	1 566 308	1 400 909	-165 399	-10.6
Del sector privado	1 513 040	2 041 883	528 843	35.0
<i>Importación⁴</i>	1 552 513	2 318 013	765 500	49.3
Del sector público	393 672	462 398	68 726	17.5
Del sector privado	1 158 841	1 855 615	696 774	60.1
<i>Saldo</i>	1 526 835	1 124 779	-402 056	-26.3
Del sector público	1 172 636	938 511	-234 125	-20.0
Del sector privado	354 199	186 268	-167 931	-47.4

* Elaborado por José Valero Ríos, con base en datos del Grupo de Trabajo del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de la SPP-SHCP-Banco de México para la Información del Comercio Exterior. Las notas se agrupan al final de la sección.

México: balanza comercial (FOB) por sector de origen y tipo de producto¹
(Enero-febrero, miles de dólares)²

Concepto	Exportación ³		Importación ⁴		Saldo		Variación 1988-1987			
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	Exportación		Importación	
							Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
Total	3 079 348	3 442 792	1 552 513	2 318 013	1 526 835	1 124 779	363 444	11.8	765 500	49.3
Bienes de consumo	535 014	751 309	99 454	149 035	435 560	602 274	216 295	40.4	49 581	49.9
Bienes de uso intermedio	2 446 252	2 584 730	1 106 009	1 668 446	1 340 243	916 284	138 478	5.7	562 437	50.9
Bienes de capital	98 082	106 753	347 050	500 532	-248 968	-393 779	8 671	8.8	153 482	44.2
Agricultura y silvicultura	277 734	341 949	115 818	97 094	161 916	244 855	64 215	23.1	- 18 724	-16.2
Bienes de consumo	160 823	223 493	18 345	3 450	142 478	220 043	62 670	39.0	- 14 895	-81.2
Bienes de uso intermedio	116 911	118 456	97 008	92 967	19 903	25 489	1 545	1.3	- 4 041	- 4.2
Bienes de capital	-	-	465	677	- 465	- 677	-	-	212	45.6
Ganadería, apicultura, caza y pesca	53 437	145 988	14 001	23 794	39 436	122 194	92 551	173.2	9 793	69.9
Bienes de consumo	1 700	4 414	302	859	1 398	3 555	2 714	159.6	557	184.4
Bienes de uso intermedio	48 289	141 207	9 218	18 372	39 071	122 835	92 918	192.4	9 154	99.3
Bienes de capital	3 448	367	4 481	4 563	- 1 033	- 4 196	- 3 081	-89.4	82	1.8
Industria extractiva	1 285 488	1 155 981	25 470	54 271	1 260 018	1 101 710	-129 507	-10.1	28 801	113.1
Bienes de uso intermedio	1 285 488	1 155 981	25 470	54 271	1 260 018	1 101 710	-129 507	-10.1	28 801	113.1
Industria manufacturera	1 447 437	1 798 472	1 387 592	2 127 364	59 845	-382 892	351 035	24.3	739 772	53.3
Bienes de consumo	372 491	523 402	80 539	144 522	291 952	378 880	150 911	40.5	63 983	79.4
Bienes de uso intermedio	980 312	1 168 684	972 195	1 500 471	8 117	-331 787	188 372	19.2	528 276	54.3
Bienes de capital	94 634	106 386	334 858	482 371	-240 224	-375 985	11 752	12.4	147 513	44.1
Otros no clasificados	15 252	402	9 632	15 490	5 620	- 15 088	- 14 850	-97.4	5 858	60.8
Bienes de consumo	-	-	268	204	- 268	- 204	-	-	64	-23.9
Bienes de uso intermedio	15 252	402	2 118	2 365	13 134	- 1 963	- 14 850	-97.4	247	11.7
Bienes de capital	-	-	7 246	12 921	- 7 246	- 12 921	-	-	5 675	78.3

México: balanza comercial (FOB) por sector de origen¹
(Enero-febrero, miles de dólares)²

Concepto	1987				1988				Saldo	
	Exportación ³		Importación ⁴		Exportación ³		Importación ⁴		1987	1988
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%		
Total	3 079 348	100.00	1 552 513	100.00	3 442 792	100.00	2 318 013	100.00	1 526 835	1 124 779
Agricultura y silvicultura	277 734	9.02	115 818	7.46	341 949	9.93	97 094	4.19	161 916	244 855
Ganadería y apicultura	51 295	1.67	13 718	0.88	141 307	4.10	23 343	1.01	37 577	117 964
Caza y pesca	2 142	0.07	283	0.02	4 681	0.14	451	0.02	1 859	4 230
Industria extractiva	1 285 488	41.75	25 470	1.64	1 155 981	33.58	54 271	2.34	1 260 018	1 101 710
Petróleo y gas natural	1 199 342	38.95	1 603	0.10	1 052 861	30.58	1 622	0.07	1 197 739	1 051 239
Minerales metálicos	36 008	1.17	5 549	0.36	49 680	1.44	7 775	0.34	30 459	41 905
Minerales no metálicos	50 138	1.63	18 318	1.18	53 440	1.55	44 874	1.94	31 820	8 566
Industria manufacturera	1 447 437	47.00	1 387 592	89.38	1 798 472	52.24	2 127 364	91.78	59 845	-328 892
Alimentos, bebidas y tabaco	176 117	5.72	41 235	2.66	214 772	6.24	73 920	3.19	134 882	140 852
Textiles y prendas de vestir	66 869	2.17	16 911	1.09	79 038	2.30	36 595	1.58	49 958	42 443
Piel, cueros y sus manufacturas	8 948	0.29	1 288	0.08	13 456	0.39	4 197	0.18	7 660	9 259
Maderas en manufacturas	15 906	0.52	4 806	0.31	23 424	0.68	9 631	0.42	11 100	13 793
Papel, imprenta e industria editorial	31 765	1.03	88 710	5.71	37 434	1.09	106 955	4.61	- 56 945	- 69 521
Derivados del petróleo	103 530	3.36	71 082	4.58	106 216	3.09	83 803	3.62	32 448	22 413
Petroquímica	13 348	0.43	66 217	4.27	34 622	1.01	106 014	4.57	- 52 869	- 71 392
Química	160 433	5.21	181 396	11.68	186 090	5.41	261 043	11.26	- 20 963	- 74 953
Productos de plástico y de caucho	13 584	0.44	37 766	2.43	21 228	0.62	59 683	2.57	- 24 182	- 38 455
Manufacturas de minerales no metálicos	60 450	1.96	16 329	1.05	66 629	1.94	22 311	0.96	44 121	44 318
Siderurgia	89 013	2.89	85 423	5.50	91 470	2.66	148 173	6.39	3 590	- 56 703
Minerometalurgia	80 580	2.62	24 693	1.59	125 888	3.66	54 252	2.34	55 887	71 636
Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones	477 103	15.49	194 029	12.50	560 675	16.29	302 845	13.06	283 074	257 830
a) Autotransporte	474 665	15.41	166 456	10.72	552 474	16.05	248 741	10.73	308 209	303 733
b) Aerotransporte	822	0.03	9 537	0.61	3 876	0.11	24 005	1.04	- 8 715	- 20 129

Concepto	1987				1988				Saldo	
	Exportación ³		Importación ⁴		Exportación ³		Importación ⁴		1987	1988
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%		
c) Ferrocarril	377	0.01	4 839	0.31	1 284	0.04	17 956	0.77	- 4 462	- 16 672
d) Navegación	1 239	0.04	13 197	0.85	3 041	0.09	12 143	0.52	- 11 958	- 9 102
Productos metálicos, maquinaria y equipo industrial	149 791	4.86	557 707	35.92	237 530	6.90	857 942	37.01	-407 916	-620 412
a) Para la agricultura y la ganadería	365	0.01	11 084	0.71	3 217	0.09	22 401	0.97	- 10 719	- 19 184
b) Equipo profesional y científico	6 100	0.20	45 308	2.92	4 802	0.14	54 083	2.33	- 39 208	- 49 281
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	49 845	1.62	156 016	11.05	97 065	2.82	235 818	10.17	-106 171	-138 753
d) Aparatos de fotografía, óptica y relojería	4 086	0.13	16 503	1.06	10 734	0.31	24 853	1.07	- 12 417	- 14 119
e) Alhajas y obras de metal	2 411	0.08	1 128	0.07	2 725	0.08	1 539	0.07	1 283	1 186
f) Maquinaria, equipos y productos diversos	86 984	2.82	327 668	21.11	118 987	3.46	519 248	22.40	-240 684	-400 261
Productos no clasificados	15 252	0.50	9 632	0.62	402	0.01	15 490	0.67	5 620	- 15 088

México: principales artículos exportados (FOB) por sector de origen¹
(Enero-febrero, miles de dólares)²

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
Total				3 079 348	3 442 792	11.80
Agricultura y silvicultura				277 734	341 949	23.12
Legumbres y hortalizas frescas ³	238 274	315 226	32.30	63 523	95 037	49.61
Jitomate ³	179 055	161 808	- 9.63	76 172	84 955	11.53
Café crudo en grano ³	29 959	25 651	-14.38	82 100	70 520	-14.10
Algodón ³	18 039	24 673	36.78	23 245	36 243	55.92
Melón y sandía	40 449	50 503	24.86	9 272	13 817	49.02
Garbanzo	619	25 147	a	403	9 728	a
Frutas frescas, n.e.	29 700	37 245	25.40	4 994	9 085	81.92
Fresas frescas ³	2 545	3 825	50.29	3 074	5 031	63.66
Almendra de ajonjolí	3 928	3 500	-10.90	3 148	3 054	- 2.99
Especias diversas	4 283	6 132	43.17	1 107	1 458	31.71
Semilla de ajonjolí	2 303	2 864	24.36	1 132	1 272	12.37
Raíces y tallos de brezo, mijo y sorgo	781	774	- 0.90	840	766	- 8.81
Tabaco en rama	383	70	-81.72	915	182	-80.11
Otros				7 809	10 801	38.31
Ganadería y apicultura				51 295	141 307	175.48
Ganado vacuno ^{3, 5}				45 212	134 994	198.58
Miel de abeja	7 224	7 653	5.94	5 889	6 194	5.18
Otros				194	119	-38.66
Caza y pesca				2 142	4 681	118.53
Pescado y mariscos frescos	880	2 156	145.00	1 579	4 300	172.32
Langosta fresca y refrigerada	-	5	100.00	5	96	a
Otros				558	285	-48.92
Industria extractiva				1 285 488	1 155 981	- 10.07
Petróleo crudo (miles de barriles)	80 288	80 530	0.30	1 199 342	1 052 861	-12.21
Gas natural (millones de m ³)	-	-		-	-	
Minerales metálicos				36 008	49 680	37.97
Cobre en bruto o en concentrados	39 466	83 777	112.28	21 188	36 005	69.93
Plomo sin refinar o en concentrados	4 065	2 824	-30.53	4 284	2 213	-48.34
Cinc en minerales concentrados	28 336	8 908	-68.56	3 885	1 836	-52.74
Manganeso en minerales concentrados	21 944	29 764	35.64	1 019	1 145	12.37
Otros				5 632	8 481	50.59 →

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
Minerales no metálicos				50 138	53 440	6.59
Azufre	245 018	309 729	26.41	29 944	34 064	13.76
Sal común	777 276	667 794	-14.09	8 613	7 213	-16.25
Yeso	325 884	393 155	20.64	5 214	5 576	6.94
Espatoflúor	47 683	52 062	9.18	3 705	4 424	19.41
Otros				2 662	2 163	-18.75
<i>Industria manufacturera</i>				1 447 437	1 798 472	24.25
Alimentos, bebidas y tabaco				176 117	214 772	21.95
Camarón congelado ³	5 601	5 346	- 4.55	61 557	72 379	17.58
Azúcar	66 803	163 686	145.03	11 520	26 278	128.11
Cerveza	72 082	67 579	- 6.25	33 390	24 796	-25.74
Legumbres y frutas preparadas o en conserva	21 690	31 209	43.89	13 407	18 565	38.47
Jugo de naranja	6 597	7 555	14.52	6 029	8 065	33.77
Atún congelado	2 200	7 344	233.82	1 936	7 096	266.53
Tequila y otros aguardientes	5 288	5 360	1.36	6 207	6 552	5.56
Café tostado	1 599	2 058	28.71	5 856	6 431	9.82
Manteca de cacao	556	1 218	119.06	1 976	5 169	161.59
Mieles incristalizables de caña de azúcar	42 177	57 596	36.56	2 477	3 670	48.16
Jugos de frutas, n.e.	2 172	4 112	89.32	1 895	3 310	74.67
Langosta congelada	168	190	13.10	2 234	3 125	39.88
Abulón en conserva	65	92	41.54	1 735	2 652	52.85
Extractos alcohólicos concentrados	1 028	1 530	48.83	980	1 234	25.92
Fresas congeladas con o sin azúcar	8 052	1 520	-81.12	6 476	882	-86.38
Otros				18 442	24 568	33.22
Textiles y prendas de vestir				66 869	79 038	18.20
Fibras textiles artificiales o sintéticas	17 872	17 861	- 0.06	31 539	36 657	16.23
Artículos de telas y tejidos de seda de fibras artificiales o lana	2 140	2 187	2.20	11 666	10 782	- 7.58
Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	957	2 562	167.71	4 901	10 657	117.45
Hilados de algodón	853	1 061	24.38	2 378	3 480	46.34
Telas de algodón	2 073	330	-84.08	7 143	2 179	-69.49
Mechas y cables de acetato de celulosa	1 340	940	-29.85	2 329	1 934	-16.96
Hilos y cordeles de henequén	2 835	1 960	-30.86	1 800	1 420	-21.11
Otros				5 113	11 929	133.31
Pieles y cueros y sus manufacturas				8 948	13 456	50.38
Calzado	440	458	4.09	5 667	6 491	14.54
Pieles o cueros preparados de bovino	199	748	275.88	1 433	3 908	172.71
Artículos de piel o cuero	347	495	42.65	1 848	3 057	65.42
Madera en manufacturas				15 906	23 424	47.27
Madera labrada en hojas, chapas o láminas (miles de m ²)	20 436	24 435	19.57	8 612	10 569	22.72
Muebles y artefactos de madera	5 276	8 389	59.00	5 329	8 910	67.20
Otros				1 965	3 945	100.76
Papel, imprenta e industria editorial				31 765	37 434	17.85
Libros, almanaques y anuncios	1 724	1 529	-11.31	3 541	3 069	-13.33
Publicaciones periódicas	414	497	20.05	996	1 119	12.35
Otros				27 228	33 246	22.10
Derivados del petróleo				103 530	106 216	2.59
Combustóleo (fuel-oil)	461 420	437 183	- 5.25	41 964	28 684	-31.65
Gas butano y propano (miles de m ³)	126	276	119.05	10 236	19 374	89.27
Gasolina (miles de m ³)	63	162	157.14	6 895	17 104	148.06
Gasóleo (gas oil, miles de m ³)	165	107	-35.15	14 107	11 384	-19.30
Otros				30 328	29 670	- 2.17
Petroquímica				13 348	34 622	159.38
Cloruro de polivinilo	23 863	29 828	25.00	12 595	26 718	112.13
Amoniaco	2 725	52 930	a	55	5 256	a
Etileno	3 673	7 374	100.76	677	2 417	257.02
Tolueno	-	3	100.00	-	1	100.00
Otros				21	230	995.24
Química				160 433	186 090	15.99
Materias plásticas y resinas sintéticas	24 799	22 278	-10.17	21 662	30 292	39.84
Ácidos policarboxílicos	61 607	54 298	-11.86	29 205	28 472	- 2.51
Colores y barnices preparados	12 728	15 563	22.27	11 677	14 393	23.26
Ácido fluorhídrico	13 383	11 779	-11.99	11 807	10 019	-15.14
Placas y películas diversas	460	410	-10.87	9 853	9 870	0.17

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
Productos farmacéuticos, n.e.	530	698	31.70	4 262	5 293	24.19
Compuestos heterocíclicos	915	220	-75.96	2 420	4 756	96.53
Óxido de cinc	3 309	4 597	38.92	2 299	3 484	51.54
Óxido de plomo	5 094	4 062	-20.26	3 082	3 180	3.18
Sulfato de sodio	28 108	22 470	-20.06	3 923	3 148	-19.76
Sulfato y sulfitos diversos	4 990	6 579	31.84	2 502	3 106	24.14
Hormonas naturales o sintéticas	4	17	325.00	2 432	2 205	-9.33
Silicios fósiles y tierras activas	4 816	5 540	15.03	1 909	2 109	10.48
Antibióticos	128	99	-22.66	2 081	1 615	-22.39
Ácido cítrico	1 323	1 060	-19.88	1 631	1 405	-13.86
Otros				49 688	62 743	26.27
Productos de plástico y de caucho				13 584	21 228	56.27
Manufacturas de materias plásticas o resinas sintéticas	4 550	5 066	11.34	7 366	11 010	49.47
Llantas y cámaras de caucho	2 170	2 890	33.18	4 751	586	-87.67
Otros				1 467	9 632	556.58
Manufacturas de minerales no metálicos				60 450	66 629	10.22
Vidrio o cristal y sus manufacturas	28 240	35 618	26.13	29 641	33 036	11.45
Cementos hidráulicos	685 759	480 567	-29.92	17 968	15 722	-12.50
Aparatos de uso sanitario	5 892	6 483	10.03	3 956	4 606	16.43
Otros				8 885	13 265	49.30
Siderurgia				89 013	91 470	2.76
Hierro y acero manufacturado en diversas formas	124 873	54 559	-56.31	39 422	34 125	-13.44
Tubos y cañerías de hierro o acero	29 836	52 093	74.60	14 195	31 624	122.78
Hierro en barras y en lingotes	138 227	58 652	-57.57	31 662	17 673	-44.18
Ferroligas en lingotes	4 573	6 066	32.65	2 004	3 172	58.28
Hierro o acero en perfiles	2 628	9 502	261.57	945	2 865	203.17
Otros				785	2 011	156.18
Minerometalurgia				80 580	125 888	56.23
Plata en barras	235	354	50.64	42 752	70 886	65.81
Cinc afinado	10 935	11 583	5.93	10 502	9 922	-5.52
Tubos y cañerías de cobre o de metal común	2 147	2 724	26.87	3 971	8 150	105.24
Plomo refinado	15 104	14 948	-1.03	7 376	7 911	7.25
Otros				15 979	29 019	81.61
Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones				477 103	560 675	17.52
a) Autotransportes				474 665	552 474	16.39
Automóviles para el transporte de personas (piezas)	18 276	27 970	53.04	144 901	236 043	62.90
Motores para automóviles (piezas)	243 214	218 377	-10.21	209 661	201 203	-4.03
Partes sueltas para automóviles	58 308	34 811	-40.30	70 989	78 608	10.73
Partes o piezas para motores	2 527	3 618	43.17	12 627	15 280	21.01
Muelles y sus hojas para automóviles	5 557	7 806	40.47	5 989	8 017	33.86
Automóviles para el transporte de carga (piezas)	509	893	75.44	2 144	3 920	82.84
Otros				28 354	9 403	-66.84
b) Aerotransporte				822	3 876	371.53
c) Ferrocarriles				377	1 284	240.58
d) Navegación				1 239	3 041	145.44
Productos metálicos, maquinaria y equipo industrial				149 791	237 530	58.57
a) Para la agricultura y la ganadería				365	3 217	781.37
Máquinas y aparatos agrícolas ⁵				356	3 176	792.13
Otros				9	41	355.56
b) Equipo profesional y científico				6 100	4 802	-21.28
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos				49 845	97 065	94.73
Cables aislados para electricidad	2 914	10 088	246.19	7 935	34 807	338.65
Piezas para instalaciones eléctricas, n.e.	1 622	3 174	95.68	6 421	10 266	59.88
Aparatos e instrumentos eléctricos, n.e. ⁵				8 140	10 043	23.38
Máquinaria, aparatos e instrumentos para comunicación eléctrica				5 934	9 359	57.72
Transformadores eléctricos ⁵				4 263	3 008	-29.44
Partes y refacciones de radio y t.v.	201	104	-48.26	3 115	2 218	-28.80
Otros				14 037	27 364	94.94
d) Aparatos de fotografía, óptica y relojería				4 086	10 734	162.70
Aparatos fotográficos y cinematográficos ⁵				3 147	9 599	205.02
Otros				939	1 135	20.87
e) Alhajas y obras de metal				2 411	2 725	13.02
f) Maquinaria, equipo y productos diversos				86 984	118 987	36.79
Maquinaria para el proceso de información (piezas)	9 010	25 313	180.94	13 089	30 306	131.54
Partes o piezas sueltas para maquinaria, n.e.	3 064	5 312	73.37	14 388	21 196	47.32

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
Llaves, válvulas y partes de metal común	3 949	1 418	-64.09	4 066	4 678	15.05
Juguetes, juegos y artículos para deporte	735	1 379	87.62	2 503	2 982	19.14
Herramientas de mano	532	854	60.53	2 144	2 959	38.01
Máquinas de escribir (piezas)	n.d.	n.d.		3 383	2 861	-15.43
Grupos para el acondicionamiento de aire ⁵				8 497	2 812	-66.91
Productos manufacturados de aluminio	1 097	893	-18.60	2 675	2 562	-4.22
Globos para recreo	314	424	35.03	1 587	2 062	29.93
Motores y máquinas motrices (piezas)	n.d.	n.d.		2 792	1 696	-39.26
Otros				31 860	44 873	40.84
Productos no clasificados				15 252	402	-97.36

México: principales artículos importados (FOB) por sector de origen^{1, 4}
(Enero-febrero, miles de dólares)²

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
<i>Total</i>				1 552 513	2 318 013	49.31
<i>Agricultura y silvicultura</i>				115 818	97 094	-16.17
Maíz	443 757	212 722	-52.06	38 156	20 211	-47.03
Semillas y frutos oleaginosos, n.e.	52 936	72 138	36.27	12 193	18 965	55.54
Semilla de soya	51 106	61 065	19.49	9 580	15 200	58.66
Caucho natural	8 642	10 634	23.05	7 042	11 053	56.96
Sorgo	257 357	34 388	-86.64	20 625	5 907	-71.36
Trigo	79	28 190	^a	26	3 020	^a
Especias diversas	639	893	39.75	1 357	2 377	75.17
Hortalizas frescas	1 545	4 937	219.55	436	1 529	250.69
Frutas frescas o secas	1 229	948	-22.86	840	587	-30.12
Frijol	35 372	323	-99.09	16 248	184	-98.87
Otros				9 315	18 061	93.89
<i>Ganadería y apicultura</i>				13 718	23 343	70.16
Pielés y cueros sin curtir	2 668	4 373	63.91	7 100	14 050	97.89
Ganado vacuno (cabezas)	n.d.	n.d.		4 271	4 309	0.89
Lana sin cardar ni peinar	215	545	153.49	714	2 579	261.20
Otros				1 633	2 405	47.27
<i>Caza y pesca</i>				283	451	59.36
<i>Industria extractiva</i>				25 470	54 271	113.08
Minerales metálicos				5 549	7 775	40.12
Mineral no ferroso	46 795	56 038	19.75	2 975	4 512	51.66
Mineral de estaño	926	486	-47.52	2 466	1 156	-53.12
Otros				108	2 107	^a
Minerales no metálicos				19 921	46 496	133.40
Fosforita y fosfato de calcio	280 693	342 516	22.03	7 206	8 963	24.38
Arenas silíceas, arcillas y caolín	42 628	58 836	38.02	2 538	4 573	80.18
Combustibles sólidos	16 114	25 467	58.04	2 162	3 677	70.07
Amianto, asbesto en fibras	3 805	6 362	67.20	2 075	3 098	49.30
Piedras minerales y diamantes industriales	21 037	25 683	22.08	1 537	2 790	81.52
Otros				4 403	23 395	431.34
<i>Industria manufacturera</i>				1 387 592	2 127 364	53.31
Alimentos, bebidas y tabaco				41 235	73 920	79.27
Leche en polvo	10 832	15 442	42.56	7 002	12 569	79.51
Aceites y grasas animales y vegetales, n.e.	8 833	24 762	180.34	4 554	11 369	149.65
Carnes frescas o refrigeradas	7 025	16 483	134.63	4 920	11 203	127.70
Sebos de las especies bovina y caprina	22 178	20 763	-6.38	7 267	7 954	9.45
Pielés comestibles de cerdo	7 358	11 161	51.69	2 911	6 335	117.62
Alimentos preparados para animales	2 792	10 969	292.87	1 140	3 170	178.07

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
Licores y aguardientes	378	2 872	659.79	600	2 148	258.00
Mantequilla natural	3 668	1 637	- 55.37	2 008	2 097	4.43
Manteca de cerdo	4 572	3 313	- 27.54	2 244	1 751	- 21.97
Preparados alimenticios especiales	352	1 088	209.09	476	1 667	250.21
Otros				8 113	13 657	68.33
Textiles y prendas de vestir				16 911	36 595	116.40
Hilados y tejidos de fibras sintéticas o artificiales	1 077	2 029	88.39	5 600	13 102	133.96
Prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales	231	415	79.65	1 491	4 715	216.23
Alfombras y tapetes ⁵				510	1 526	199.22
Prendas de vestir, n.e. ⁵				537	934	73.93
Ropa de casa habitación	34	95	179.41	351	812	131.34
Prendas de vestir de fibras vegetales	332	146	- 56.02	2 182	1 244	- 42.99
Telas de todas clases	72	98	36.11	1 241	675	- 45.61
Otros				4 999	13 587	171.79
Pieles y cueros y sus manufacturas				1 288	4 197	225.85
Pieles y cueros preparados	177	1 181	567.23	1 265	4 027	218.34
Calzado con corte o suela de piel o cuero	n.d.	n.d.		23	170	639.13
Madera en manufacturas				4 806	9 631	100.40
Madera en cortes especiales	7 517	11 625	54.65	2 174	4 705	116.42
Otros				2 632	4 926	87.16
Papel, imprenta e industria editorial				88 710	106 955	20.57
Pasta de celulosa para fabricación de papel	196 679	179 799	- 8.58	51 420	52 554	2.21
Papel y cartón preparado	19 619	18 041	- 8.04	13 208	16 572	25.47
Libros impresos	1 134	690	- 39.15	5 880	6 036	2.65
Papel blanco para periódico	2 573	4 244	64.94	1 316	2 418	83.74
Otros				16 886	29 375	73.96
Derivados del petróleo				71 082	83 803	17.90
Combustóleo (fuel-oil)	330 657	429 056	29.76	26 209	31 757	21.17
Gas butano y propano (miles de litros)	245 227	263 935	7.63	23 055	24 668	7.00
Aceites y grasas lubricantes (miles de litros)	51 781	46 251	- 10.68	10 006	12 064	20.57
Parafina	4 620	7 404	60.26	2 403	3 736	55.47
Coque de petróleo	n.d.	n.d.		2 442	3 141	28.62
Gasolina (miles de litros)	203	23 276	a	54	2 561	a
Otros				6 913	5 876	- 15.00
Petroquímica				66 217	106 014	60.10
Polipropileno	16 754	18 379	9.70	13 765	21 481	56.06
Polietileno	11 759	16 351	39.05	8 732	18 524	112.14
Cloruro de vinilo	26 702	17 083	- 36.02	8 910	12 123	36.06
Butadieno (miles de litros)	19 864	22 489	13.21	3 362	10 640	216.48
Acrilonitrilo	9 860	11 068	12.25	4 664	9 685	107.65
Acetaldehído	11 424	17 881	56.52	3 895	7 749	98.95
Xileno	31 659	15 755	- 50.24	8 422	5 141	- 38.96
Hidrocarburos aromáticos ⁵				922	4 468	384.60
Benceno y estireno	14 628	1 960	- 86.60	6 715	3 570	- 46.84
Dodecibenceno	100	5 235		97	3 479	a
Otros				6 733	9 154	35.96
Química				181 396	261 043	43.91
Mezclas y preparaciones para usos industriales	16 348	16 185	- 1.00	35 980	53 592	48.95
Mezclas y preparaciones para fabricar productos farmacéuticos	2 952	4 017	36.08	17 128	26 770	56.29
Resinas naturales y sintéticas	7 541	10 543	39.81	15 045	22 398	48.87
Ácidos y anhídridos orgánicos	3 405	6 065	78.12	11 656	15 754	35.16
Alcoholes y sus derivados halogenados	5 805	15 231	162.38	5 541	11 477	107.13
Sales orgánicas y organometálicas	1 504	1 521	1.13	5 319	10 298	93.61
Colores y barnices	794	1 065	34.13	5 877	9 098	54.81
Antibióticos para fabricar productos farmacéuticos	396	180	- 54.55	8 014	7 648	- 4.57
Celulosa en diversas formas	1 104	1 523	37.95	4 811	6 402	33.07
Abonos para la agricultura	15 947	52 562	229.60	2 369	5 262	122.12
Sales y óxidos de aluminio	28 287	21 156	- 25.21	4 894	4 876	- 0.37
Otros				64 762	87 468	35.06
Productos de plástico y de caucho				37 766	59 683	58.03
Artefactos de pasta de resinas sintéticas	2 507	3 871	54.41	13 697	22 965	67.66
Manufacturas de caucho, excepto prendas de vestir	1 096	1 095	- 0.09	10 863	10 893	0.28
Látex de caucho sintético o facticio	3 326	5 985	79.95	4 460	8 071	80.96
Otros				8 746	17 754	103.00 →

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
Manufacturas de minerales no metálicos				16 329	22 311	36.63
Vidrio pulido plano y productos para laboratorio	1 726	2 947	70.74	3 214	5 112	59.05
Losas y ladrillos refractarios	1 911	4 475	134.17	2 796	4 122	47.42
Baldosas y manufacturas de cerámica, n.e.	1 148	2 405	109.49	2 811	3 037	8.04
Otros				7 508	10 040	33.72
Siderurgia				85 423	148 173	73.46
Láminas de hierro o acero	51 745	70 909	37.04	23 961	38 226	59.53
Cintas y tiras planas de hierro o acero	6 239	15 057	141.34	7 762	20 612	165.55
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	1 213	1 756	44.77	14 446	20 281	40.39
Pedacería y desecho de hierro o acero	57 772	151 339	161.96	4 905	15 591	217.86
Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	5 401	8 834	63.56	6 312	12 495	97.96
Alambre y cable de hierro o acero	1 998	5 020	151.25	3 316	6 661	100.87
Barras y lingotes de hierro o acero	12 113	11 172	- 7.77	5 668	6 525	15.12
Recipientes de hierro o acero	1 280	1 987	55.23	1 840	2 367	28.64
Desbastes de hierro o acero	550	3 464	529.82	637	1 929	202.83
Otros				16 576	23 486	41.69
Minerometalurgia				24 693	54 252	119.71
Matas de cobre en bruto	3 732	8 140	118.11	4 327	16 604	283.73
Láminas y planchas de aluminio	3 548	3 270	- 7.84	7 792	8 256	5.95
Aleaciones y chatarra de aluminio	4 485	4 982	11.08	4 802	7 175	49.42
Níquel en matas	205	259	26.34	840	1 845	119.64
Otros				6 932	20 373	193.88
Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones				194 029	302 845	56.08
a) Autotransporte				166 456	248 741	49.43
Material de ensamble para automóviles	15 618	17 956	14.97	85 659	138 422	61.60
Refacciones para automóviles y camiones	8 345	16 918	102.73	33 801	52 066	54.04
Motores y sus partes para automóviles	3 842	2 184	- 43.15	11 923	16 711	40.16
Automóviles para el transporte de personas (piezas)	n.d.	n.d.		7 384	9 149	23.90
Automóviles para usos especiales (piezas)	n.d.	n.d.		7 045	8 345	18.45
Camiones de carga, excepto de volteo (piezas)	n.d.	n.d.		4 084	7 355	80.09
Remolques no automáticos (piezas)	n.d.	n.d.		7 954	5 995	- 24.63
Otros				8 606	10 698	24.31
b) Aerotransportes				9 537	24 005	151.70
c) Ferrocarril				4 839	17 956	271.07
Locomotoras	75	1 997	a	296	7 083	a
Refacciones para vías férreas	583	867	48.71	3 448	4 809	39.47
Vehículos para vías férreas ⁵				234	3 696	a
Material fijo para ferrocarril	630	2 549	304.60	861	2 368	175.03
d) Navegación				13 197	12 143	- 7.99
Productos metálicos, maquinaria y equipos industriales				557 707	857 942	53.83
a) Para la agricultura y la ganadería				11 084	22 401	102.10
Partes y refacciones de tractores agrícolas ⁵				5 083	11 270	121.72
Maquinaria agrícola y de tipo rural, excepto tractores	1 192	1 413	18.54	2 515	4 076	62.07
Tractores agrícolas (piezas)	243	369	51.85	1 902	3 845	101.16
Otros				1 584	3 210	102.65
b) Equipo profesional y científico				45 308	54 083	19.37
Aparatos e instrumentos de medida y análisis	638	676	5.96	30 734	36 573	19.00
Instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio	191	463	142.41	9 937	11 670	17.44
Aparatos para medir electricidad, líquidos y gases	55	73	32.73	3 476	4 513	29.83
Otros				1 161	1 327	14.30
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos				156 016	235 818	51.15
Partes y piezas para instalaciones eléctricas	1 694	4 468	163.75	36 844	64 429	74.87
Aparatos y equipo radiofónico y telegráfico	409	741	81.17	31 148	35 950	15.42
Receptores y transmisores de radio y t.v.	391	3 755	860.36	8 518	29 965	251.78
Generadores, transformadores y motores eléctricos	2 533	2 464	- 2.72	31 141	23 677	- 23.97
Refacciones para aparatos de radio y t.v.	448	1 916	327.68	7 464	20 453	174.02
Lámparas y válvulas eléctricas incandescentes y sus partes ⁵				10 946	15 773	44.10
Otros				29 955	45 571	52.13
d) Aparatos de fotografía, óptica y relojería				16 503	24 853	50.60
Cámaras	851	1 092	28.32	11 672	18 324	56.99
Refacciones para relojes	401	389	- 2.99	1 694	2 087	23.20
Otros				3 137	4 442	41.60
e) Alhajas y obras de metal				1 128	1 539	36.44

Concepto	Toneladas		Variación relativa	Miles de dólares		Variación relativa
	1987	1988		1987	1988	
f) Maquinaria, equipos y productos diversos				327 668	519 248	58.47
Máquinas para proceso de información y sus partes	868	14 198	a	59 613	98 748	65.65
Máquinas para la industria textil y sus partes	1 231	3 660	197.32	13 405	40 079	198.99
Bombas, motobombas y turbobombas	1 952	3 663	87.65	24 166	38 846	60.75
Maquinaria para trabajar los metales	3 552	5 058	42.40	23 214	34 131	47.03
Turbinas de todas clases	331	156	- 52.87	12 591	22 865	81.60
Máquinas y aparatos de elevación, carga y descarga ⁵				9 903	19 517	97.08
Herramientas de mano	n.d.	n.d.		21 050	18 723	- 11.05
Máquinaria y partes para la industria, n.e. ⁵				21 420	18 266	- 14.72
Máquinas de impulsión mecánica para la industria del caucho	971	1 370	41.09	9 235	16 438	78.00
Motores estacionarios de combustión interna	2 277	2 660	16.82	6 797	14 251	109.67
Estructuras y partes para la construcción	1 134	2 851	151.41	6 436	13 853	115.24
Máquinas y aparatos para perforación de suelos y sus partes	1 698	2 403	41.52	8 155	11 846	45.26
Máquinas para llenar y lavar recipientes y sus partes	261	498	90.80	6 336	10 988	73.42
Máquinas y aparatos para regular temperatura	1 118	1 868	67.08	8 598	9 857	14.64
Aparatos para el filtrado y sus partes	926	1 049	13.28	5 531	9 238	67.02
Tornillos, tuercas y pernos de hierro o acero	832	1 680	101.92	5 876	8 656	47.31
Máquinas de oficina	98	161	64.29	1 281	8 269	545.51
Máquinas para molinería y productos alimenticios	356	460	29.21	3 515	8 039	128.71
Válvulas diversas y sus partes	337	581	72.40	5 654	7 441	31.61
Máquinas y aparatos para imprenta y artes gráficas	319	518	62.38	5 467	4 791	- 12.37
Máquinas y aparatos para trabajar materias minerales	993	651	- 34.44	4 994	4 610	- 7.69
Engranajes de metal común	226	333	47.35	3 810	4 557	19.61
Partes y refacciones de tractores, n.e.	226	397	75.66	1 852	2 671	44.22
Máquinas de escribir y sus partes	168	97	- 42.26	2 888	1 803	- 37.57
Otros				55 881	90 765	62.43
Productos no clasificados				9 632	15 490	60.82

Comercio exterior de México (FOB) por bloques económicos y áreas geográficas¹
(Enero-diciembre, miles de dólares)²

Bloques económicos y países	Exportación ³		Importación ⁴	
	1986	1987	1986	1987
Total	16 030 999	20 656 187	11 432 363	12 222 851
América del Norte	10 845 984	13 638 194	7 610 507	8 230 260
Canadá	194 223	315 727	224 677	354 535
Estados Unidos	10 651 761	13 322 467	7 385 830	7 875 725
Mercado Común Centroamericano	205 019	315 752	18 478	21 503
Costa Rica	59 920	55 540	1 530	1 394
El Salvador	59 219	82 196	588	609
Guatemala	58 929	116 707	10 231	14 116
Honduras	25 337	45 037	3 197	2 687
Nicaragua	8 614	16 272	2 932	2 697
Asociación Latinoamericana de Integración	634 676	807 537	351 194	271 570
Argentina	119 387	169 378	156 076	45 221
Brasil	176 567	164 071	144 946	165 511
Chile	26 899	45 161	9 739	6 121
Paraguay	516	799	384	643
Uruguay	54 017	83 717	7 852	8 251
Grupo Andino	257 290	344 411	32 197	45 823
Bolivia	711	1 437	1 801	893
Colombia	109 848	136 932	10 596	3 738
Ecuador	58 223	70 003	9 135	7 689

Bloques económicos y países	Exportación ³		Importación ⁴	
	1986	1987	1986	1987
Perú	33 402	50 935	1 986	28 682
Venezuela	55 105	85 104	8 679	4 821
<i>Mercado Común del Caribe</i>	20 846	72 957	997	6 277
Belice	8 481	9 627	168	376
Guyana	535	394	681	825
Jamaica	10 297	61 061	37	366
Trinidad y Tabago	295	1 302	10	4 687
Otros	1 238	573	101	23
<i>Otros países de América</i>	340 570	529 154	62 667	94 757
Antillas Holandesas	4 604	3 098	323	3 073
Bahamas	49 542	122 693	3 071	3 074
Cuba	45 869	79 241	2 049	1 249
Panamá	103 740	148 464	15 112	55 272
Puerto Rico	23 580	35 134	40 355	26 913
República Dominicana	111 234	132 488	16	61
Otros	2 001	8 036	1 741	5 115
<i>Comunidad Económica Europea</i>	2 172 884	3 007 527	1 826 328	1 980 212
Bélgica-Luxemburgo	106 747	250 163	175 458	106 586
Dinamarca	6 650	8 818	15 466	12 077
España	842 357	1 232 052	181 906	174 454
Grecia	2 063	5 809	322	53
Francia	407 950	581 352	242 622	344 070
Irlanda	687	988	29 513	41 322
Italia	89 129	87 535	183 811	166 222
Países Bajos	60 341	118 434	69 282	80 021
Portugal	59 397	85 131	2 114	6 344
Reino Unido	210 588	312 712	203 139	214 499
República Federal de Alemania	386 975	324 533	722 695	834 564
<i>Asociación Europea de Libre Comercio</i>	116 015	112 983	369 890	345 788
Austria	42 960	30 164	23 026	12 444
Finlandia	1 348	3 107	11 714	16 973
Noruega	3 382	3 261	15 428	27 195
Suecia	6 478	5 653	163 990	134 317
Suiza	61 847	70 793	155 627	154 451
Otros	—	5	105	408
<i>Consejo de Ayuda Mutua Económica⁶</i>	45 658	45 393	34 361	30 000
Bulgaria	800	938	74	3 367
Checoslovaquia	15 459	2 908	6 150	6 435
Hungría	1 020	1 148	3 008	3 154
Polonia	7 731	4 148	1 163	1 625
República Democrática Alemana	368	283	2 254	5 404
Rumania	13 865	11 500	15 977	352
URSS	6 409	24 171	5 714	9 659
Otros	6	297	21	4
<i>Otros países</i>	1 649 347	2 126 690	1 157 941	1 242 484
Australia	17 303	17 974	35 492	21 382
China	110 396	130 445	46 909	45 325
India	24 192	35 012	5 265	4 310
Israel	167 371	232 434	11 931	7 773
Japón	1 057 776	1 348 926	684 281	795 418
Corea del Sur	90 239	95 811	17 906	27 058
Nueva Zelanda	7 011	11 596	21 378	15 868
Otros	175 059	254 492	334 779	325 350

1. Excluye las operaciones de las maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres.

2. Cifras preliminares.

3. Incluye revaluación.

4. Incluye franjas fronterizas y zonas libres.

5. Cantidades heterogéneas.

6. No incluye Cuba.

a. Incremento mayor que 1 000%.

n.d. No disponible.

n.e. No especificado.

— Cantidad nula (cero) o despreciable, o cálculo no aplicable.

Instrucciones para los colaboradores

1) El envío de un trabajo a *Comercio Exterior* supone la obligación del autor de no someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones en español. Sólo en casos muy excepcionales se aceptarán artículos que ya hayan sido publicados en español.

2) Los trabajos deberán referirse a la economía o a asuntos de interés general de otras ciencias sociales. Podrán publicarse colaboraciones sobre otras disciplinas siempre y cuando el artículo las vincule con las ya mencionadas.

3) Los trabajos deberán ajustarse a las siguientes normas:

a) Se remitirán dos ejemplares, el original sobre papel grueso y una copia fotostática de buena calidad en papel bond. En ningún caso se aceptarán copias al carbón o sobre papel fino.

b) Serán mecanografiados en hojas tamaño carta, por un solo lado y a doble espacio. Cada cuartilla contendrá 27 renglones de aproximadamente 64 golpes cada uno. Se dejará un margen mínimo de 3.5 cm del lado izquierdo.

c) Se evitará el uso de guiones al final del renglón, excepto en los cortes de palabras.

d) Las notas al pie de página, fuentes de citas o referencias bibliográficas se mecanografiarán a doble espacio y se agruparán al final del texto.

e) Las referencias bibliográficas deberán contener todos los elementos de una ficha, en el orden indicado en los siguientes ejemplos:

James D. Watson, *The Double Helix*, Athenium, Nueva York, 1968, pp. 86 y 87.

Fernando Fajnzylber, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en M.S. Wionczek (ed.), *Comercio de tecnología y subdesarrollo económico*, UNAM, México, 1973.

Véase Federico Torres A., "Legislación sobre desarrollo urbano", en *Comercio Exterior*, vol. 26, núm. 3, México, marzo de 1976, pp. 280-283.

Si la fuente omite algunos de los datos solicitados, se indicará expresamente.

f) Los cuadros de tres o más columnas y las gráficas se presentarán en hoja aparte intercalada en el texto y siguiendo la paginación de éste. En todos los casos serán originales perfectamente claros y precisos. Las fotocopias de gráficas no son adecuadas para su publicación.

g) La primera vez que se emplee una sigla en el texto o en los cuadros o gráficas, irá acompañada de su equivalencia completa.

h) Extensión de los trabajos:

- Colaboraciones firmadas incluidas en el cuerpo de las secciones fijas, de 3 cuartillas completas a 20 cuartillas.
- Artículos, de 15 a 40 cuartillas; sólo excepcionalmente se admitirán trabajos de mayor extensión.
- Notas bibliográficas, de 3 a 10 cuartillas.

i) Se admitirán trabajos en otros idiomas, de preferencia inglés, francés, portugués o italiano. Si se envía una traducción al español, se adjuntará el texto en el idioma original.

4) Cada colaboración vendrá precedida de una hoja que contenga:

a) Título del trabajo (de preferencia breve, sin sacrificio de la claridad).

b) Un resumen de su contenido, de 40 a 80 palabras aproximadamente.

c) Nombre del o de los autores, con una concisa referencia académica o de trabajo relacionada con la colaboración.

d) Indicación de domicilio, teléfono u otros datos que permitan a la Redacción de la revista localizar fácilmente al autor o a los autores, con el objeto de aclarar eventuales dudas sobre el contenido del artículo.

5) La Redacción se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales que considere convenientes. No se devolverán originales. □

Siglas y abreviaturas

AHMSA	Altos Hornos de México, S.A.	IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración	INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
ASA	Aeropuertos y Servicios Auxiliares	Intal	Instituto para la Integración de América Latina
Bancomext	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.	IPN	Instituto Politécnico Nacional
Banobras	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.	ISSSTE	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
Banrural	Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C.	ISR	Impuesto sobre la Renta
Banxico	Banco de México	IVA	Impuesto al Valor Agregado
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica	Libor	Tasa interbancaria de Londres
b/d	Barriles diarios	MCCA	Mercado Común Centroamericano
BID	Banco Interamericano de Desarrollo	Nafin	Nacional Financiera, S.N.C.
BIRF-BM	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento-Banco Mundial	OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
BMV	Bolsa Mexicana de Valores	OEA	Organización de los Estados Americanos
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica	OLADE	Organización Latinoamericana de Energía
Canacindra	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación	ONU	Organización de las Naciones Unidas
Caricom	Comunidad del Caribe	ONUUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
CCE	Consejo Coordinador Empresarial	OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
CEE	Comunidad Económica Europea	PEA	Población económicamente activa
CEMLA	Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos	Pemex	Petróleos Mexicanos
CEPAL	Comisión Económica para América Latina	PIB	Producto interno bruto
Ceprofis	Certificados de Promoción Fiscal	PNB	Producto nacional bruto
Cetes	Certificados de Tesorería	Profiech	Programa de Fomento Integral de las Exportaciones
CFE	Comisión Federal de Electricidad	Pronafice	Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior
CNC	Confederación Nacional Campesina	RDA	República Democrática Alemana
CNSM	Comisión Nacional de los Salarios Mínimos	RFA	República Federal de Alemania
Conapo	Consejo Nacional de Población	SARH	Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
Conasupo	Compañía Nacional de Subsistencias Populares	SCT	Secretaría de Comunicaciones y Transportes
Concamin	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos	SCGF	Secretaría de la Contraloría General de la Federación
Concanaco	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio	Secofi	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Coparmex	Confederación Patronal de la República Mexicana	Sectur	Secretaría de Turismo
CTM	Confederación de Trabajadores de México	Sedue	Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología
DDF	Departamento del Distrito Federal	SELA	Sistema Económico Latinoamericano
DEG	Derechos Especiales de Giro	SEMIP	Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal
D.O.	<i>Diario Oficial de la Federación</i>	SEP	Secretaría de Educación Pública
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	Sepesca	Secretaría de Pesca
Ferronales	Ferrocarriles Nacionales de México	SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Fertimex	Fertilizantes Mexicanos	Sicartsa	Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas
Ficorca	Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios	Sidermex	Siderúrgica Mexicana
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
FMI	Fondo Monetario Internacional	S.N.C.	Sociedad Nacional de Crédito
Fomex	Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados	SPP	Secretaría de Programación y Presupuesto
Fomin	Fondo Nacional de Fomento Industrial	SRA	Secretaría de la Reforma Agraria
Fonatur	Fondo Nacional de Fomento al Turismo	SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
Fonacot	Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores	STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
Fonei	Fondo de Equipamiento Industrial	TIGE	Tarifa del Impuesto General de Exportación
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	TIGI	Tarifa del Impuesto General de Importación
GEPLACEA	Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar	UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
ILAFA	Instituto Latinoamericano del Hierro y del Acero	UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
		UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
		UPEB	Unión de Países Exportadores de Banano
		URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

Reproducción xerográfica de ediciones agotadas

Se pueden reproducir:

- Artículos, números o volúmenes completos de *Comercio Exterior*
- Publicaciones agotadas del Bancomext

Características del servicio:

- Fotocopias en papel bond, tamaño carta u oficio
- En el caso de libros, y según su tamaño, se pueden reproducir dos páginas por fotocopia
- A solicitud especial, fotocopias por ambas caras de la hoja

PRECIO DEL SERVICIO POR COPIA

En México (en nuestras oficinas)	\$ 35.00
En México (por correo)	\$ 55.00
En el exterior (incluido envío aéreo)	Dls. 0.30

Atención inmediata de los pedidos hechos personalmente de 9 a 14 horas en la Gerencia de Publicaciones .



ALGUNAS EDICIONES AGOTADAS

- Revista *Comercio Exterior* [1951-1983]
- Cuestiones económicas nacionales [1971]
- México: La política económica del nuevo gobierno [1971]
- México: La política económica para 1972 [1972]
- Colección de documentos para la historia del comercio exterior de México: primera serie [vols. I al VII, 1958-1962] y segunda serie [vols. I al IV, 1965-1967]
- Miguel Lerdo de Tejada/*Comercio Exterior de México. Desde la conquista hasta hoy* (edición facsimilar a la de 1853)
- Anuarios de Comercio Exterior de México [1939-1970]

Solicite el servicio por correo adjuntando cheque o giro postal a la orden del

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Gerencia de Publicaciones
Cerrada de Malintzin 28, Col. del Carmen,
Coyoacán, 04100 México, D.F.