comercio exterior

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

América Latina

- Inserción en la economía mundial
- Hacia una nueva relación con Europa
- Inversiones nórdicas en la región
- México y la CEE

Canadá: promoción de exportaciones

El Bancomext en 1985

VOL. 36, NÚM. 7 MÉXICO, JULIO DE 1986

ISSN-0185-0601

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

CONSEJO DIRECTIVO

Serie "A"

Propietarios	*Suplentes*
Gustavo Petricioli	Carlos Sales Gutiérrez
Héctor Hernández Cervantes	Mauricio de Maria y Campos
Carlos Salinas de Gortari	Juan José Páramo Díaz
Eduardo Pesqueira Olea	Carlos Vidali Carbajal
Bernardo Sepúlveda Amor	Miguel Ángel Olea Sisniega
Alfredo del Mazo González	Mario Barreiro Perera
Francisco Suárez Dávila	José Ángel Gurría Treviño
Luis Bravo Aguilera	Héctor Vázquez Tercero
Miguel Mancera Aguayo	Héctor Reyes Retana

Serie "B"

José Chapa Salazar	Eugenio Clariond Reyes Retana
Ernesto Fernández Hurtado	Jorge Salcedo Padilla
Silvestre Fernández Barajas	Pablo García Barbachano
Claudio Xavier González	Jorge Barbará Zetina

Comisarios

Serie "A"	*Serie "B"*
Armando Ricalde Velasco	Guillermo Prieto Fortún
Lucía Núñez Ocampo	Francisco J. Santoyo Vargas

Secretario
Ubaldo Orozco Pérez

Prosecretario
Salvador Arriola Barrenechea

Director General

Alfredo Phillips Olmedo

Subdirectores generales

Humberto Soto Rodríguez
Luis Malpica de Lamadrid
Miguel Acevedo Garat
(y Director General del Fomex)

Directores de Área del Bancomext

Luis Blando López	Ricardo Peñaloza Webb
Enrique Vilatela Riba	Mario Giffard Vargas
Fernando Villarreal y Puga C.	Víctor Torres Espinosa
Alejandro Sergio Guerrero	Eduardo Portas Cabrera

Ubaldo Orozco Pérez

comercio exterior

Vol. 36, núm. 7, julio de 1986

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

COMITÉ EDITORIAL

Pedro Aspe Armella
Carlos Bazdresch Parada
Sergio Ortiz Hernán
Julián Rodríguez Adame
Raúl Salinas Lozano
Víctor L. Urquidi

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

Redacción
Rafael González R.
Héctor Islas
Jesús Miguel López
Graciela Phillips
Agustín Ruiz Soria
Ángel Serrano
Homero Urías

Informe de la integración
Juan Luis Hernández

Edición
Enrique Pérez Vera

Distribución
Roberto Pantoja, David Robles

Servicios secretariales y de apoyo
Antonia Cardona, Aureliano Contreras, Elizabeth López, Roberto Méndez, Bertha Robles Martínez, Nashelli Sánchez, Martha Trevilla

Fotocomposición: Redacta, S.A.
Formación: Carlos Orozco Mares
Negativos: Rigolitho, S.A.
Impresión: Imprenta Ajusco, 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

567 La actividad del Bancomext en 1985

Se reproduce el primer capítulo "Síntesis de actividades", del *Informe Anual 1985* del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Entre otros aspectos importantes, cabe destacar que en ese año el Bancomext otorgó apoyos financieros por 1.3 billones de pesos, 53.8% más que la cantidad ejercida en 1984. De los distintos programas, el de exportación y preexportación de bienes y servicios continuó siendo el más importante, pues representó 60.7% del total de créditos concedidos. Le siguen en importancia los programas de importaciones (15.8%), de sustitución de importaciones (14.5%), de agente financiero del Gobierno federal (6.8%) y de equipamiento industrial (2.2%).

570 La inserción de América Latina en la economía mundial. Riesgos y desafíos
Sergio Bitar

Se revisan, en primer término, las principales transformaciones de la economía internacional desde finales de los sesenta hasta mediados de los ochenta; en segundo lugar, se estudian las consecuencias de tales cambios para las estrategias de desarrollo de los países latinoamericanos. El autor concluye que "la tarea de mayor envergadura política [de dichos países] es aglutinar las fuerzas nacionales e internacionales para inducir una renovación de la base productiva nacional, un comercio más diversificado en sus contrapartes y especializado en sus exportaciones no tradicionales, y un desarrollo más soberano que se funde en la concertación interna y en la coordinación latinoamericana".

576 Sección nacional

Un aroma que se esfuma: desarrollo y perspectivas del café, **p. 576** ■ Recuento nacional, **p. 580** ■

584 Hacia una nueva relación económica entre Europa y América Latina
Víctor L. Urquidi

En un marco en el que se apuntan los antecedentes históricos más relevantes de las relaciones económicas y políticas entre América Latina y Europa, el autor propone estrategias y medidas de política que pueden contribuir a que dichas relaciones se amplíen y mejoren, en beneficio de ambos conjuntos de países. Reconoce que aún se está "a gran distancia de un acercamiento efectivo y práctico. Sin embargo —agrega—, lo importante es tener conciencia de las posibilidades y trazar nuevos rumbos más dinámicos, más encuadrados en el futuro de la economía mundial y más orientados hacia la solidaridad entre las dos regiones, en vez de hacia el ensimismamiento que ha prevalecido tanto en Europa como en América Latina".

591 México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversiones
Fernando de Mateo

En el contexto del acelerado proceso de transición estructural de la economía del mundo, el autor analiza la forma en que la CEE está transitando de una sociedad industrial a una posindustrial, y se refiere en especial a la política agrícola común. Aborda también los mecanismos de protección de la CEE, así como su Sistema Generalizado de Preferencias, destacando la poca importancia que Europa concede a América Latina. Por último, al analizar las relaciones con México concluye que nuestro país no tiene prácticamente ningún problema comercial con la CEE, porque el monto de las operaciones es mínimo. Sin embargo, es muy probable que el intercambio crezca y se diversifique y que las ventas mexicanas se enfrenten a las restricciones inherentes a la política comunitaria.

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7, julio de 1986

603 Sección latinoamericana

Encrucijadas de la crisis en América Latina, **p. 603** ■ Informe de la integración, **p. 609** ■ Recuento latinoamericano, **p. 613** ■ Atrás del velo inflacionario brasileño / *José Gerardo Traslosheros*, **p. 618** ■

620 Inversiones nórdicas en América Latina
Mario Zejan* y *Rubén Transini

Los autores, investigadores del Departamento de Economía de la Universidad de Gotemburgo, analizan las inversiones directas de los países escandinavos y de Finlandia en América Latina en el período 1965-1978. Estudian la distribución regional y por ramas industriales de dichas inversiones, así como la participación de cada uno de los países mencionados en los totales respectivos y la de los principales países receptores de esos capitales de riesgo. Al final del trabajo se preguntan qué ocurrirá con la actividad inversionista de los países nórdicos en América Latina, considerando la situación crítica de este continente, provocada por el creciente endeudamiento y por la disminución del ritmo de desarrollo, así como el reciente interés escandinavo en el Sudeste Asiático como campo de sus inversiones.

628 Sección internacional

Un repaso a la gestión de las transnacionales

633 Promoción de exportaciones
La Corporación para el Desarrollo de las Exportaciones de Canadá
Sylvain Cloutier

La Export Development Corporation (EDC) es una empresa pública establecida por el Gobierno de Canadá para facilitar e impulsar la venta de bienes y servicios nacionales en el exterior mediante préstamos, seguros, garantías y otros servicios financieros. Con sus actividades, la EDC promueve la competitividad de las empresas canadienses en el extranjero y trata de acrecentar los beneficios económicos de las exportaciones y de contribuir a mejorar la balanza de pagos del país mediante la optimización del contenido nacional de dichas ventas y la complementación de la política comercial. En este trabajo, elaborado a petición del Bancomext, se estudian detalladamente las actividades de la EDC, se dan los antecedentes históricos indispensables y se describen tanto la organización como las políticas de esta Corporación.

645 Bibliografía

Noticias, **p. 645** ■ Obras recibidas, **p. 646** ■

647 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 ■

657 Cupón de renovación de suscripción

Se incluye una forma que se deberá devolver a *Comercio Exterior* para renovar la suscripción.

La actividad del Bancomext en 1985

Como en años anteriores, en 1985 la actividad del Bancomext como entidad coordinadora de los apoyos financieros para el comercio exterior se enmarcó dentro de los lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo y en los programas nacionales y sectoriales derivados de éste. En todos ellos se destaca al comercio exterior como un elemento clave de la estrategia económica, dada su estrecha relación con la recuperación y el desarrollo del país.

Dado que se considera que la actividad exportadora es el medio primordial para la generación de empleo y la obtención de divisas para el país, se ha puesto en práctica una estrategia industrial y comercial dirigida a apoyar la reconversión de la planta productiva, orientándola hacia el exterior, a fin de establecer una base exportadora permanente, diversificada y dinámica. Para el logro de este objetivo se requiere de un cambio de mentalidad, tanto de los empresarios como de los servidores públicos y privados, a fin de producir para exportar y no sólo exportar lo que se produce.

El financiamiento es un elemento esencial para inducir el proceso de reconversión de la planta productiva, sobre todo si se toma en cuenta que los recursos crediticios son necesarios desde la etapa de producción hasta la de venta, dada la creciente complejidad que implica exportar a mercados muy competitivos.

En 1985 el Bancomext otorgó apoyos financieros por 1.3 billones de pesos, cifra ligeramente superior (4.8%) a la del programa autorizado por el H. Consejo de Administración y por el Comité Técnico del Fomex, y 53.8% superior al financiamiento otorgado en 1984. El programa crediticio de la Institución se llevó a cabo por medio de los programas básicos que se han impulsado desde 1983.

El programa de exportación y preexportación de bienes y servicios continuó siendo el más importante, pues le correspondió 60% del financiamiento total otorgado. En 1985 el Bancomext amplió la cobertura de este programa para incorporarle apoyos financieros a la producción y el mantenimiento de existencias de productos primarios, agrícolas y mineros. En este sentido destaca el mecanismo establecido entre el Bancomext y los FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), para financiar el ciclo productivo de productos primarios y las líneas de crédito concedidas a las sociedades nacionales de crédito para financiar la producción y venta de productos agrícolas. Estos apoyos ilustran el mayor aprovechamiento de la infraestructura finan-

Se reproduce el capítulo 1, "Síntesis de actividades", del *Informe anual 1985* del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

CUADRO 1

Financiamiento otorgado por el Bancomext en 1985 (Miles de millones de pesos)

Programa y actividad	*Crédito directo*	*Descuento del Fomex*	*Crédito neto*[1] *total*	*Estructura (%)*
Exportación y preexportación	360.9	689.0	823.4[a]	60.7
Importación	214.4	n.a.	214.4	15.8
Equipamiento industrial	30.1	n.a.	30.1	2.2
Sustitución de importaciones	96.8	120.7	195.3	14.5
Subtotal	702.2	809.7	1 263.2	93.2
Agente financiero	92.2	n.a.	92.2	6.8
Total	*794.4*	*809.7*	*1 355.4*	*100.0*
Restructuración de deuda	3.9	n.a.	3.9	–

1. A la suma de los montos de crédito neto total se le descontaron los créditos interbancarios entre el Bancomext y el Fomex.
a. Incluye garantías.
n.a. No aplicable.

ciera del país, con lo cual se ha mejorado la actividad del Bancomext como banco de fomento especializado en el comercio exterior.

Los recursos concedidos a la preexportación se dirigieron fundamentalmente a apoyar el ciclo productivo de los exportadores, es decir, la compra de insumos nacionales o importados, el proceso de transformación y el embarque del producto terminado.

La compra de insumos importados al amparo del programa de preexportación se financia desde 1983 con la línea de crédito que el Banco Mundial otorgó al Bancomext, conocida como Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación (Profide). En 1985 se flexibilizó la aplicación de los criterios que rigen el manejo de esta línea de crédito, con lo cual se generó un mayor dinamismo en el financiamiento otorgado.

A fin de satisfacer más eficientemente las necesidades de financiamiento a la preexportación, en 1985 se instrumentó la mecánica de redescuento automático y se ampliaron los límites mensuales por empresa para cubrir las compras y gastos locales de transformación. Con ello se agilizó el proceso para otorgar financiamiento a esta actividad.

En 1985 el Bancomext prosiguió el proceso de racionalización de la estructura de las tasas de interés de los financiamientos preferenciales que otorga por medio del Fomex. Para ello se ajustaron los niveles de las tasas aplicables a los programas de exportación y preexportación, otorgándose en términos y condiciones competitivas, a fin de que el exportador quede en igualdad de condiciones frente a sus competidores del extranjero.

Con la finalidad de facilitar el acceso de los exportadores mexicanos a los mercados internacionales, en 1985 el Bancomext suscribió nuevos convenios con algunas entidades financieras de países europeos bajo la figura de crédito al comprador. Durante la visita del presidente de la República, Miguel de la Madrid, a España, Bélgica, Francia, la República Federal de Alemania y el Reino Unido, el Bancomext suscribió líneas de crédito con bancos de primer orden de estos países de acuerdo con esta modalidad. Asimismo, se firmaron convenios similares con bancos de Estados Unidos.

En 1985 el Bancomext inició la operación del programa de financiamiento a las empresas de comercio exterior. Este programa tiene como propósito resolver la problemática de las empresas de comercio exterior como sujetos de crédito y respecto a su capital de trabajo.

A fin de apoyar a los proveedores de los exportadores y así contribuir a la integración de la planta productiva hacia adentro y mejorar su competitividad en el exterior, el Bancomext elaboró, con la colaboración del Instituto Técnico para el Financiamiento de la Industria, A.C. (IMIT) y con la asesoría del Banco Mundial, el programa de apoyos financieros a los exportadores indirectos. Se espera que a partir de 1986, con la instrumentación de la llamada *carta de crédito doméstica*, este programa, que comenzó a operar en forma experimental a finales de 1985, se convierta en un elemento fundamental en la estrategia de financiamiento del comercio exterior.

Para diversificar y fortalecer los mercados de las exportaciones mexicanas, en 1985 el Bancomext estableció y renovó convenios de intercambio compensado y crédito recíproco con las autoridades financieras de diversos países, entre ellos la República Popular China, Cuba y otros países de América Latina y el Caribe. Los establecidos con estos últimos han permitido continuar apoyando las exportaciones mexicanas hacia la región, a pesar de la difícil situación por la que ésta atraviesa.

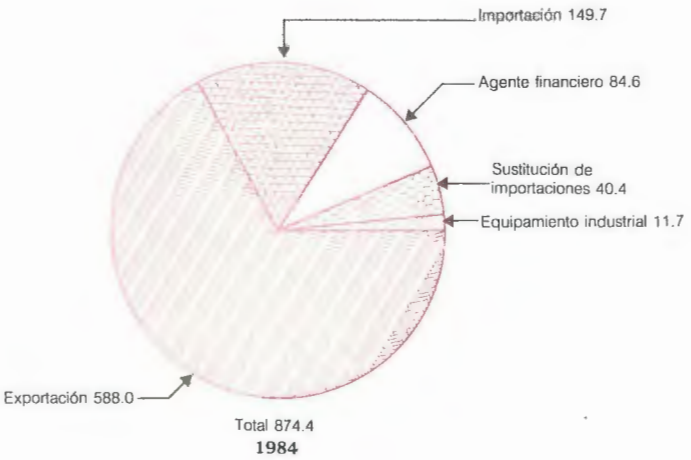
El financiamiento a las importaciones de materias primas, partes y refacciones otorgado por el Banco en 1985, mostró un gran dinamismo (43% más que en 1984). El crecimiento de las importaciones de los sectores público y privado, como resultado del aumento de la actividad económica, así como la necesidad de reponer las pérdidas de equipo y de bienes de capital ocasionadas por los sismos de septiembre, explican el crecimiento de este programa.

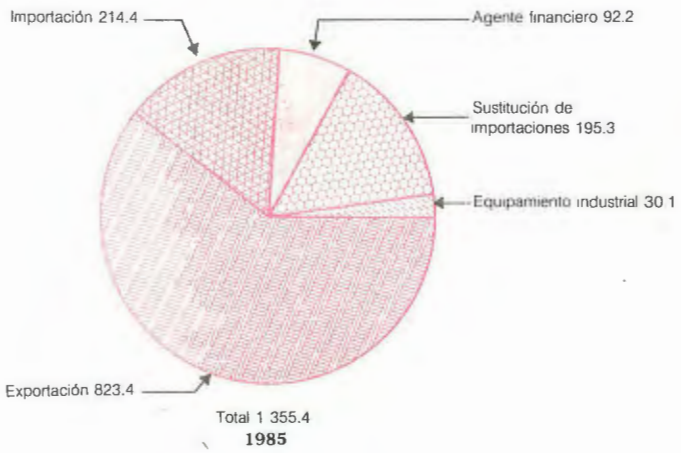
El programa de financiamiento a las importaciones se llevó a cabo mediante el uso de líneas de crédito a largo plazo, particularmente en términos preferenciales, obtenidas por el Bancomext en dependencias gubernamentales y organismos multilaterales de financiamiento, las cuales se pusieron a disposición de las sociedades nacionales de crédito. Las operaciones de corto plazo se cubrieron con recursos externos para refinanciar cartas de crédito, sin necesidad de pagar primas de seguro. El establecimiento de estas líneas, además del descenso de las tasas internacionales de interés durante el año, permitió reducir el costo de financiamiento.

Se continuó proporcionando recursos en forma selectiva a aquellas empresas que claramente sustituyen importaciones de bienes de capital. Asimismo se siguió financiando la producción y compraventa de bienes de consumo en las franjas fronterizas y zonas libres del país.

El programa de crédito destinado al equipamiento industrial y al financiamiento de las importaciones de bienes de capital per-

Financiamientos otorgados por Bancomext-Fomex en 1984 y 1985
(Miles de millones de pesos)





mitió ampliar la capacidad de producción de algunos sectores industriales y contribuyó a eliminar cuellos de botella.

El proceso de racionalización administrativa continuó en 1985 en estricto apego a las medidas presupuestales dictadas por el Ejecutivo Federal. Se continuó la integración de actividades del Banco y del Fomex en el interior del país.

Con el fin de contar con una infraestructura más adecuada se formalizó el traslado del Bancomext (incluyendo al Fomex) al inmueble situado en la calle de Camino a Santa Teresa.

En coordinación con los gobiernos de los estados en los que el Bancomext tiene oficinas regionales, en 1985 se establecieron los consejos consultivos regionales con el fin de que los gobiernos estatales y los principales exportadores cuenten con información sobre las actividades del Banco y éste se retroalimente y ajuste sus instrumentos crediticios a las condiciones propias de cada región.

Durante 1985 el Bancomext participó activamente en las dos reuniones de la Unión de Berna, que agrupa a las principales agencias financieras y de garantías a la exportación de los países industrializados y en desarrollo.

El 12 de julio de 1985 se publicó en el *Diario Oficial* el Decreto Presidencial que transformó al Bancomext de Sociedad Anónima en Sociedad Nacional de Crédito.

El 14 de noviembre de 1985, el Presidente Miguel de la Madrid envió a la consideración del H. Congreso de la Unión la Iniciativa de Ley Orgánica del Bancomext. Una vez aprobada por dicha representación nacional, el texto se publicó en el *Diario Oficial* el 20 de enero de 1986, entrando en vigor al día siguiente. Esta nueva Ley dota al Banco de una base legal para operar más eficientemente en el desarrollo del comercio exterior del país.

Conforme a su Ley Orgánica, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., es la Institución de Banca de Desarrollo por medio de la cual el Gobierno federal financia y participa en la promoción del comercio exterior. Para cumplir con estos objetivos, el Bancomext coordinará los apoyos financieros y de garantías al comercio exterior; participará en el capital social de empresas de comercio exterior, y podrá actuar como agente financiero del Gobierno federal en la negociación, contratación y administración de créditos del exterior otorgados por instituciones privadas, gubernamentales y multilaterales.

De esta forma, el Bancomext cuenta ya con las bases jurídicas que normarán su actividad. A través del otorgamiento de créditos y garantías y de la promoción del comercio exterior se fomentarán las exportaciones sobre bases permanentes y no coyunturales; sin embargo, ello exige un esfuerzo coordinado y sostenido para establecer una amplia oferta exportable, acorde con los cambiantes requerimientos de la demanda externa, así como para asegurar el abastecimiento regular de la cadena productiva de bienes exportables y consolidar los apoyos de asesoría y financiamiento del Gobierno federal a las ventas externas. En suma, se persigue contribuir a hacer rentable la actividad exportadora y a crear una conciencia exportadora en los sectores público, privado y social.

De acuerdo con lo estipulado en el decreto por el que se abroga la Ley que creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, publicado en el *Diario Oficial* en diciembre de 1985, y de conformidad con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y demás ordenamientos aplicables, a partir de 1986 el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., quedará a cargo, en los términos que determina su Ley Orgánica, de las funciones de promoción, arbitraje y materias afines que desempeñaba el IMCE.

En este sentido el Bancomext tendrá a partir de 1986 los siguientes nuevos objetivos: participar en el restablecimiento de los flujos financieros y comerciales con países compradores de productos mexicanos o proveedores de bienes y servicios; fungir como órgano de consulta en materia de comercio exterior, y promover la asociación de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, a fin de estimular el incremento del comercio exterior. □

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7,
México, julio de 1986, pp. 570-575

La inserción de América Latina en la economía mundial

Riesgos y desafíos

*Sergio Bitar**

En este artículo se abordan dos cuestiones. La primera alude a las principales transformaciones acaecidas en el sistema económico internacional, desde fines de los años sesenta hasta mediados de los ochenta, transformaciones que están condicionando el rumbo de la economía mundial. La segunda concierne a las consecuencias de tales cambios para las estrategias de desarrollo de los países latinoamericanos.

El problema de fondo al que se enfrenta la región es cómo conservar cierta autonomía nacional y, al mismo tiempo, insertarse en una economía mundial dominada por fuerzas que la sobrepasan con creces. Se trata de compatibilizar un sistema de defensa de la nación y de su autonomía, con una estrategia ofensiva, de inserción más equilibrada en la economía mundial, para configurar, así, una fórmula que asegure un crecimiento sostenido en el largo plazo.

* Economista chileno. Ensayo presentado en el seminario "Adónde va América Latina", celebrado del 9 al 11 de junio de 1986 en el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Estocolmo.

I. Los principales cambios en la economía mundial

Un *primer* hecho que fluye de los antecedentes cuantitativos es el avance hacia un sistema económico mundial "globalizado" y cada vez más centralizado en torno al aparato financiero internacional. Conjuntamente, se ha fortalecido el núcleo dominante —Estados Unidos-Europa Occidental-Japón— como ordenador de la actividad económica general, bajo la hegemonía del primero de esos actores.

La recuperación hegemónica de Estados Unidos

Un *segundo* cambio es la recuperación de la posición hegemónica estadounidense. Después de una progresiva declinación desde la segunda guerra mundial hasta 1980, este país ha recuperado terreno a partir de 1981. Cabe preguntarse si esta recuperación es un fenómeno coyuntural u obedece a una tendencia de largo plazo. El debate dista de haber concluido, pero lo que resulta claro es que diez años atrás se subrayaba el carácter multipolar del sistema económico internacional. Una elocuente manifestación de dicho fenómeno fue el funcionamiento de la llamada Comisión Trilateral, a mediados de los años setenta. Hoy Estados Unidos se revela capaz de encuadrar la política económica de los demás países desarrollados, sin mayor consulta ni coordinación.

Este cambio requiere de un adecuado diagnóstico, pues la naturaleza que asuma la recuperación de la hegemonía estadounidense tiene importancia decisiva, porque establece el grado de subordinación a Estados Unidos de los demás países industrializados y, por ende, delimita los espacios disponibles para las naciones latinoamericanas.

La evaluación de la capacidad hegemónica de Estados Unidos debe hacerse a distintos niveles. En el campo financiero, parece obvio que la expansión del sistema internacional está encabezada por la banca estadounidense y el hecho de que el dólar se erija como la moneda mundial otorga a esa hegemonía una fortaleza superior a la del pasado. Sin embargo, simultáneamente es posible detectar elementos que proyectan una situación de debilidad para el mediano plazo y que dificultarían que se mantenga por mucho tiempo lo que hemos presenciado en 1984-1985. Ellos tienen que ver en lo fundamental con el endeudamiento externo de Estados Unidos.[1]

Al comenzar la segunda mitad de la década en curso, dicho país se ha transformado en el que tiene el mayor endeudamiento externo del mundo, tras haber superado a Brasil y México. A ello se agrega la magnitud de su déficit fiscal y la creciente brecha en la cuenta corriente de su balanza de pagos, que alcanzó un monto récord en 1985. Tales tendencias ponen en duda la fortaleza del dólar como moneda mundial en el mediano plazo y parecen minar las posibilidades de que esa hegemonía financiera se mantenga inalterada por mucho tiempo. Las propias perspectivas del endeudamiento a más largo plazo han llevado a algunos economistas a vaticinar una segunda "bomba" de la deuda, aunque esta vez protagonizada por Estados Unidos, en su calidad de principal deudor.[2]

La devaluación del dólar ocurrida después del acuerdo de los cinco principales bancos centrales, en septiembre de 1985, ha generado dos nuevos hechos que menguan un tanto la posición detentada por Estados Unidos. El primero es la mayor preferencia de los colocadores de fondos por las monedas europeas y el yen. El segundo es que el mayor país está más compelido que antes a coordinar su política, abandonando la pretensión de actuar unilateralmente como en el pasado reciente.

En el terreno tecnológico, hay antecedentes que muestran que ese país ha recuperado posiciones y que sus niveles de productividad van en aumento. El monto asignado a la investigación en sectores líderes le permitiría preservar nítidamente la delantera, lo mismo que en ciencias básicas. Sin embargo, las estimaciones optimistas se fundan en lo acontecido en un período muy breve. Quienes han incursionado en proyecciones de mayor aliento señalan que en el campo de la infraestructura, la educación y la investigación los progresos de Estados Unidos no parecen tener la solidez suficiente como para asegurarle una recuperación apreciable a mediano plazo.[3]

Su preeminencia es incuestionable en el ámbito militar. Y no sólo en el Occidente; en los últimos años se ha producido también un desplazamiento de fuerzas en favor de Estados Unidos respecto de la Unión Soviética.

También cuentan factores de índole psicológica y política. Ellos contribuyen a explicar la percepción de predominio que ha logrado el régimen de Reagan y la posición constreñida de los países competidores de Estados Unidos, especialmente la Unión Soviética, en la pugna Este-Oeste, así como Europa Occidental y Japón, en el campo económico.

En suma, si bien es innegable que Estados Unidos ha recuperado su hegemonía, el proceso no tiene la solidez que ha aparentado en los últimos tres años y, en consecuencia, Washington deberá conceder más importancia en el futuro próximo a la concertación de políticas económicas con sus aliados principales, esto es, con la Comunidad Económica Europea y Japón.

La importancia de América Latina vista desde las naciones industrializadas

Por otra parte, ha declinado la importancia de América Latina en la economía mundial, acrecentándose su subordinación respecto de Estados Unidos. Este es un *tercer* rasgo que se debe retener. El porcentaje de exportaciones latinoamericanas hacia el mercado de ese país disminuyó gradualmente de 39 a 34 porciento de 1960 a 1980, repuntando abruptamente en años recientes, como en 1984, que llegó a 48%. Las importaciones desde Estados Unidos también perdieron importancia dentro de las compras totales de la región (38.5% en 1960 y 30% en 1980), pero la tendencia cambió de signo en lo que va transcurrido de esta década, alcanzando casi 40% en 1984.[4]

1. Véase Morgan Guaranty Trust, *World Financial Markets*, Nueva York, marzo-abril de 1985, cuadro 1, p. 3.

2. Fred Bergsten, "The Second Debt Crisis is Coming", en *Challenge*, mayo-junio de 1985, pp. 14-21.

3. Lester Thurow, "The World at a Turning Point", por aparecer en *Crisis y regulación estatal*, EURAL, Buenos Aires, 1986.

4. Sergio Bitar, "Autonomía y comercio exterior. Relaciones de América Latina con Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 9, México, septiembre de 1984, y SELA, *América Latina-Estados Unidos: evaluación de las relaciones económicas, 1984-1985*, Caracas, septiembre de 1985.

La importancia de América Latina como destino de la inversión extranjera directa de origen estadounidense ha decrecido también (23.5% en 1960; 14.7% en 1970; 12.3% en 1980 y apenas 10.8% en 1984).[5] Cuando se excluye a Brasil, la disminución es todavía más marcada.

En materia de colocaciones de la banca estadounidense, la importancia de la región experimentó un crecimiento considerable en el transcurso de los setenta, aunque en años recientes la tendencia experimentó un vuelco. En efecto, la tasa de riesgo (*exposure*) de los bancos estadounidenses en América Latina bajó de 120 a 93 por ciento de 1982 a mediados de 1985, con respecto a su capital.[6]

Por otra parte, existe una notable brecha entre la forma en que nos visualizan los países desarrollados y la concepción que los latinoamericanos tenemos de nosotros mismos dentro del sistema económico internacional. Desde el exterior se nos ve más débiles de lo que nosotros nos consideramos. Esta disparidad de opiniones es una de las causas del debilitamiento de la capacidad de reacción de América Latina, ya que tiende a sobreestimar sus potencialidades, en tanto que el resto del mundo las subestima.

Un *cuarto* elemento novedoso en la evolución reciente de la economía mundial es la concentración de la dinámica expansiva en los países del Norte. Al mismo tiempo se advierte una pérdida de la capacidad de arrastre que poseía la "locomotora" que conforman los países industrializados para las actividades del Sur y el comercio internacional. Las cifras demuestran que ha aumentado la importancia del intercambio comercial, financiero, tecnológico y de inversión extranjera directa entre Estados Unidos, Europa y Japón, en detrimento de las relaciones con el Tercer Mundo y América Latina, con excepción de algunos países, entre los que destaca Brasil.

Creo fundadas las proyecciones de un crecimiento moderado aunque sostenido de las economías desarrolladas para los próximos años. Algunas actividades exhiben un importante dinamismo pero, por desgracia, no se trata de aquéllas susceptibles de propagarse y servir de elemento de arrastre para los países del Sur.

El hecho central que debemos retener los latinoamericanos es que la lógica de la política económica de las naciones industrializadas privilegia la articulación entre ellas y propugna la implantación de un sistema coordinado de regulación global, al cual deben ajustarse los países en desarrollo que pretenden insertarse en la economía mundial.[7]

En el mundo industrializado se libra hoy día un debate en torno a si el cambio tecnológico está generando ondas de largo alcance y, por tanto, si se trata de un factor dinamizador de efecto prolongado, o si corresponde a una tendencia puramente coyuntural. Pienso que se trata de un fenómeno de mayor alcance, que si bien puede verse obstruido en el corto plazo por desequilibrios financieros en Estados Unidos o por políticas restrictivas en Europa o Japón, tiene una fortaleza que perdurará por tiempo prolongado.

El punto trascendente para América Latina es que se ha alterado el mecanismo de arrastre de las economías de los países del Tercer Mundo. Con igual ritmo de crecimiento de las naciones industrializadas, en el futuro se inducirá una tasa de expansión más baja que en los años sesenta y setenta en el intercambio con los países del Sur. La elasticidad de la demanda de productos primarios ha disminuido en los países del Norte, haciendo que los precios a los que se venden en los mercados internacionales se mantengan deprimidos o no recuperen sus niveles reales del pasado. En consecuencia, la mera extrapolación de las tendencias históricas para escrutar el futuro amenaza con llevarnos a conclusiones equivocadas. Ya no es posible afirmar que una tasa de expansión sostenida de los países integrantes de la OCDE desatará un crecimiento firme en el comercio internacional, y elevará los precios y las cantidades de nuestras exportaciones.

Para nosotros, entonces, el problema no reside solamente en discernir cuáles son las perspectivas de crecimiento del Norte, sino en dilucidar cuál es la nueva forma de conexión entre dicho crecimiento y el que experimenta el comercio internacional, sobre todo el de los productos que nos interesan ahora y los que deberemos elaborar a futuro para superar los aspectos negativos del proceso tecnológico propulsado por las naciones industrializadas.

Transnacionalización y salto tecnológico

Un *quinto* elemento que fluye del análisis del contexto mundial es la persistente tendencia a la transnacionalización. Ha continuado extendiéndose la participación de las grandes empresas corporativas en la actividad productiva, tecnológica, financiera y comercial del mundo.[8]

Además se ha modificado la conducta de las transnacionales y han menguado los flujos de inversión extranjera directa hacia la mayor parte de los países medianos y pequeños de América Latina. Paradójicamente, Estados Unidos se ha transformado en el más importante receptor de recursos externos. La inversión extranjera directa en ese país aumentó en forma significativa (se incrementó en 91 000 millones de dólares de 1980 a 1984). En cambio, la efectuada por ese país en el exterior creció apenas en 18 000 millones de dólares en igual período.[9] En otras palabras, se elevó el flujo de inversión hacia ese país. En todo caso, estas tendencias ponen de manifiesto el empuje de las relaciones Norte-

5. Departament of Commerce, "Direct Investment Abroad", en *Survey of Current Business*, Washington, noviembre de 1984 y junio de 1985.

6. Morgan Guaranty Trust, *World Financial Markets*, Nueva York, julio de 1985.

7. Véase "U.S. Seeks Economic Global Plan", en *The New York Times*, 3 de marzo de 1986, p. D1.

8. El peso de las mayores empresas en la producción industrial creció en todos los países desarrollados de 1960 a 1980, salvo en Japón, donde se mantuvo estable. Véase Raúl Trajtenberg, *Concentración global y transnacionalización*, Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, julio de 1985.

9. Sergio Bitar, "La política de inversiones extranjeras de Estados Unidos", (mimeo.), SELA, Caracas, septiembre de 1985.

Norte y el consiguiente deterioro de la importancia de América Latina como receptora de la inversión estadounidense.

Por otro lado, las cifras referentes a las mayores empresas del mundo demuestran que un porcentaje creciente de su actividad se vierte sobre un limitado grupo de sectores, preferentemente de alta tecnología. La oleada de adquisiciones que se ha desatado en Estados Unidos, y que en el último tiempo se ha hecho extensiva a Europa y Japón, involucra a empresas de enorme tamaño. Los recursos comprometidos en fusiones durante los tres últimos años multiplican las efectuadas en toda la década de los setenta.

Las empresas transnacionales, como señalamos, están más volcadas a las relaciones Norte-Norte y a las tecnologías de punta. Han perdido importancia para ellas las relaciones Norte-Sur y las actividades que emplean tecnologías convencionales. Más todavía, cuando se vinculan con el Sur, prefieren hacerlo con Asia, en detrimento de América Latina. De otro lado, y como consecuencia de las altas tasas de interés y de las fuertes variaciones cambiarias, han mostrado preferencia por las operaciones financieras, en perjuicio de las inversiones productivas de largo plazo; y cuando acometen éstas, procuran reducir la parte del capital propio y aumentar el financiamiento mediante préstamos. Asimismo, se advierte en estas transnacionales una tendencia a la incorporación de nuevas modalidades de inversión. Se ha llegado incluso a hablar de "inversión extranjera sin inversión extranjera", aludiendo al desarrollo de actividades con subcontratación y articulación de procesos productivos, que no entrañan un aporte real de capital.

Un *sexto* elemento relevante para el análisis de la economía mundial es la revolución tecnológica. Ésta continúa en ascenso, provocando una honda transformación de la estructura productiva mundial que ha hecho variar los campos propicios para la especialización de los países latinoamericanos.

La competencia y los acuerdos entre empresas de Estados Unidos y de Japón constituyen un gran factor dinámico, que se refuerza con el intento de Europa de no quedar atrapada entre estas dos potencias. La Iniciativa de Defensa Estratégica, que impulsa Washington, y el Proyecto Eureka, que promueven los países europeos, son símbolos de este proceso.

Las economías del Norte están concediendo una importancia desmesurada a la investigación, la formación de recursos humanos y el impulso a las ciencias básicas, inspiradas en la convicción de que la industria del futuro será intensiva en "materia gris", como lo ilustra el progreso espectacular en algunos servicios.[10] Para facilitar esta expansión, los países centrales continuarán articulando un sistema de normas globales, como quedará en evidencia en la próxima etapa de negociaciones del GATT. En ella buscarán una normativa liberal en servicios, inversión extranjera, propiedad intelectual y patentes. Las consecuencias para América Latina son múltiples y condicionan los esfuerzos de desarrollo autónomo.

10. Véase CEPAL/ONUDI, *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, Informe núm. 1, Santiago, septiembre de 1985.

El comportamiento de los agentes financieros externos

Un *séptimo* cambio relevante en el escenario internacional deriva del carácter permanente, y no puramente transitorio, que reviste la decisión de la banca estadounidense de disminuir el porcentaje de sus colocaciones en América Latina. Por tanto, debemos pensar el desarrollo futuro en medio de una nueva estructura de financiamiento externo; perderá importancia el crédito suministrado por la banca privada y aumentará, previsiblemente con lentitud, el papel de los organismos multilaterales.

En esta actitud de la banca influyen no sólo el mayor riesgo que percibe para sus colocaciones en América Latina, sino también las nuevas disposiciones legales que han entrado a regularla en Estados Unidos. Tales disposiciones apuntan a internacionalizar el sistema bancario para promover su desarrollo hacia Europa y Japón y a atenuar los riesgos en los países inseguros. Entre las nuevas regulaciones destacan la obligación de entregar informes trimestrales públicos y de identificar al país cuando éste llegue a absorber más de 1% de las colocaciones de un banco. También existe obligación de informar cuando las colocaciones en un determinado país excedan de 20% del capital de un banco. Se exige, por otra parte, que la relación capital/activos sea superior a 5.5%. Obligar a las entidades financieras a revelar públicamente los riesgos que asumen, las torna más cautelosas y las induce a reducir su *exposure* en América Latina.[11]

Otro elemento, que reviste incluso espectacularidad, es que la magnitud de los flujos internacionales no se relaciona con el comercio y la inversión, como antaño. Los movimientos de capitales en el mundo alcanzaron en 1984 una cifra del orden de los 50 billones de dólares (trillones para los estadounidenses), en tanto que los flujos requeridos para financiar el comercio y la inversión alcanzaron apenas 3 billones. Estamos pues en presencia de un sistema financiero internacional que moviliza una cantidad gigantesca de recursos y cuyo efecto sobre las tasas de cambio y de interés poco tiene que ver con los montos involucrados en comercio e inversión, como se pensaba en el pasado.[12]

La estrategia global de Estados Unidos

Un *octavo* aspecto de la nueva situación mundial es la estrategia global que persigue Estados Unidos. Ésta apunta al mantenimiento de la bipolaridad militar y al afianzamiento de una suerte de unipolaridad económica, en torno a los países capitalistas avanzados, bajo la hegemonía estadounidense.

No se advierte en los países del bloque soviético capacidad para contrarrestar esta estrategia en el plano económico. La nue-

11. Véase Karen Lissakers, "Cambios de la regulación bancaria norteamericana", (mimeo.), SELA, Caracas, 1985.

12. William Eberle, Richard Gardner y Robert Faenestra, "Governance in a World Economy: The Future of the International Economic System", Aspen Institute for Humanistic Studies, Aspen, Colorado, marzo de 1984.

va actitud del Kremlin se orienta a la distensión, en consonancia con los intereses soviéticos, a fin de abrir márgenes adicionales de acción para llevar a cabo transformaciones en la economía interna, tanto en lo concerniente a tecnología como a programas de gestión y así recuperar parte del rezago acumulado.[13]

Estados Unidos persigue la estructuración de un sistema global de orden liberal en el comercio, en la inversión extranjera, en los servicios y en las finanzas. Su propósito es desarrollar una densa red de interdependencia, bajo su hegemonía. Tal meta tiene importantes repercusiones para los países latinoamericanos. Desde el punto de vista de Washington, una estructura económica internacional de esta naturaleza permite además retener en esta especie de "red económica de seguridad" a los países del Tercer Mundo. En las nuevas condiciones resulta en extremo improbable que un país pueda optar por una transformación interna de envergadura o que pretenda romper con el sistema financiero y económico que se le impone. Ni el bloque socialista ni la Unión Soviética estarían en condiciones de financiar una nueva experiencia rupturista.

En *noveno* lugar, puede afirmarse, como extensión del enfoque globalista, que Estados Unidos no otorga preeminencia a las políticas regionales, sino que adecua al enfoque global algunos ajustes, cuando estima que están comprometidos sus intereses de seguridad, como ocurre con Centroamérica o con la transferencia tecnológica a los países socialistas.

Es imprescindible investigar con rigor la relación entre intereses de seguridad y sistema financiero. Tal conocimiento permitiría entender mejor cómo reacciona Estados Unidos frente al problema de la deuda externa, cuándo estaría dispuesto a asumir una posición más flexible y de qué manera se puede elevar la capacidad de negociación de América Latina.

Esta breve revisión de los cambios de la economía internacional no puede terminar sin mencionar que la coyuntura tiene una importancia sin precedentes para nuestros países. Nunca América Latina había estado tan obligada a preocuparse de los fenómenos económicos en los países del Norte. Las implicaciones son múltiples. Así, por ejemplo, la Ley Gramm-Rudman-Hollings del Congreso estadounidense, que impone una disminución del déficit fiscal, puede acarrear serias repercusiones a los países latinoamericanos. Los menores recursos que quedarán disponibles para ayuda al exterior estarán más sujetos que antes a consideraciones de seguridad. Así también, las reformas tributarias, la Iniciativa de Defensa Estratégica y la devaluación del dólar son fenómenos recientes de evidente trascendencia para nuestros países.

II. Algunas consecuencias para las estrategias de desarrollo latinoamericanas

Un *primer* desafío que emerge de estas nuevas realidades es la necesidad de concebir un marco analítico más completo para interpretar mejor el funcionamiento de la economía mundial y sus efectos en América Latina.

13. Véase "An Interview with Gorbachev", en *Time*, septiembre de 1985.

Parece indispensable otorgar mayor atención al modo de operación y a los procesos de decisión de las economías industrializadas, y no limitarse a un análisis estructural y de largo plazo. Asimismo, parece necesario elevar nuestro interés en el Norte para comprender su dinámica, y así complementar el estudio actual de las relaciones entre nuestra región y las economías avanzadas. Es preciso revisar el actual orden de prioridades que magnifica la importancia del comercio de bienes dentro de nuestras relaciones internacionales, y adoptar una visión que integre los factores financieros, comerciales, de inversión extranjera y servicios, adoptando una perspectiva global para hacer frente de mejor manera a la lógica dominante en los países del Norte.

La sobrestimación del poderío de América Latina en la economía mundial, consecuencia de la brecha de percepciones a que aludía, constituye un importante inhibidor de los esfuerzos de concertación entre los países de la región. No obstante el pesimismo imperante, es esencial revalorizar la concertación entre ellos, ahondando la conciencia de que estamos ante un proceso en que dominan las fuerzas económicas externas. A partir de una evaluación realista de nuestro poder, debemos impulsar estrategias de desarrollo que maximicen las posibilidades abiertas.

Inserción internacional y riesgos de desintegración nacional

Una *segunda* consecuencia del análisis llevado a cabo es el riesgo de desintegración nacional que entrañan determinadas modalidades de inserción internacional. Es conveniente averiguar hasta dónde las fuerzas económicas mundiales y la inserción inducida desde el exterior aumentan el grado de heterogeneidad económica latinoamericana. Algunos caminos conducen a una heterogeneidad creciente y, sin contrapesos, se puede provocar más desarticulación interna. Es imperativo construir una especie de escudo protector que impida esa desintegración nacional y atenúe los fuertes vaivenes que se generan en la economía mundial.

Debemos asimismo examinar el efecto de las diversas formas de inserción sobre la estructura ocupacional y social. Es posible que una inserción dependiente, que entregue a bancos extranjeros el manejo del aparato financiero interno y que privilegie la exportación de recursos naturales e instaure un aparato estatal débil, termine agudizando las diferencias sociales y obstruya la implantación de una institucionalidad democrática.

En particular, la nueva condicionalidad que está imponiendo a nuestros países el Banco Mundial, que se agrega a las normas prescritas por el FMI, y se inscribe en el marco del Plan Baker, condiciona el modo de inserción internacional y puede elevar la heterogeneidad interna y el grado de desarticulación nacional.

Una hipótesis plausible es que ha llegado a su término el ciclo de desarrollo latinoamericano iniciado en la posguerra, inserto también en una etapa del desarrollo mundial que ya tocó a su fin. De ella fluye una *tercera* consecuencia: es indispensable una estrategia que privilegie un crecimiento endógeno, afiance la base productiva interna y busque una inserción internacional más equilibrada.

Restricciones financieras y desarrollo endógeno

Una *cuarta* consideración se refiere al financiamiento internacional y a las condiciones de un desarrollo autónomo. Hay consenso en cuanto a que prevalecerá una situación financiera muy restrictiva. Por eso mismo, parece inaceptable que se mantenga la actual transferencia neta de recursos de América Latina al exterior, que de 1982 a 1985 llegó a 100 000 millones de dólares, sin considerar la fuga de capitales, ni el deterioro de los términos del intercambio.[14]

Este cuadro, más la lenta reacción de los organismos multilaterales y las escasas posibilidades de incremento de la ayuda oficial, obliga a pensar en un desarrollo centrado en el esfuerzo interno y en un control del sistema financiero nacional. Sabemos que este último no sólo influye en la canalización de los excedentes y en el manejo del poder político; también determina las conexiones con el sistema financiero internacional que, como hemos visto, ha adquirido tal globalidad y fortaleza que puede crear presiones irresistibles a un país cuyo sistema financiero resida en manos de bancos pequeños, de propiedad foránea o de grupos nacionales vinculados a estos últimos.

Un *quinto* desafío tiene que ver con el cambio tecnológico. La meta central es la articulación de una base productiva nacional eficiente, capaz de insertarse con más autonomía en la industria internacional. Por otra parte, conviene precisar que, si bien en el ámbito internacional se acrecienta el gigantismo, no es menos cierto que existe un espacio importante y en expansión para la pequeña y mediana empresas. La experiencia europea revela que la creación de condiciones favorables a la innovación tecnológica permite el desarrollo de múltiples actividades que pueden ser competitivas en lo internacional, sin necesidad de estar encabezadas por empresas transnacionales. Hay espacio, pues, para que nuestros países asuman una postura más ofensiva en las exportaciones, aun en el caso de que la economía mundial creciera a una tasa moderada en el futuro próximo.

Al respecto, parece necesario formular otra observación, concerniente a lo que se ha dado en llamar "la perplejidad frente al cambio tecnológico". Es comprensible que estemos desconcertados por la velocidad y las repercusiones de este proceso, pero ello no puede conducir a la parálisis. Las opciones de inserción internacional no son tan variadas; son más bien restringidas. Es imprescindible entonces asumir con firmeza un curso de acción. El criterio fundamental es abrirse un sitio en el mercado externo, pues sólo una vez que se ha logrado penetrar en él se está en condiciones de mejorar e impulsar nuevos desarrollos de nuevas actividades internas que se basen en una tecnología más avanzada.

En esta misma línea, cabe anotar una *sexta* consecuencia para América Latina: la urgente necesidad de elevar la calificación de los recursos humanos (ampliar la formación general que se imparte a la futura población trabajadora, difundir la tecnología moderna de informática, etc.). La base del nuevo estilo de industrialización será el factor humano.

14. El Morgan Guaranty ha estimado que de 1983 a 1985 la fuga de capitales desde los mayores países de la región alcanzó 30 800 millones de dólares, en tanto que los créditos netos en igual período fueron de 44 200 millones. Es decir, se fugó casi 75% de esos nuevos créditos. Morgan Guaranty, *World Financial Markets*, febrero de 1986, cuadro 9, p.6.

Siempre en lo tocante al desafío tecnológico, una palabra de advertencia en relación con los servicios: no hagamos concesiones gratuitas en este campo para obtener a cambio, en negociaciones internacionales, algunas ventajas marginales en el comercio de bienes, apremiados como estamos por nuestros compromisos externos, porque sucede que el desarrollo de más largo plazo tendrá entre sus principales protagonistas a los servicios.

Una *séptima* consecuencia deriva del cambio de comportamiento de las transnacionales, lo que ha tornado irrelevante la lógica tradicional de los incentivos tributarios para atraer inversiones a nuestros países. Los estudios más recientes confirman que los móviles predominantes de las transnacionales de origen estadounidense son las relaciones Norte-Norte y las tecnologías de punta. Ellas se hallan alejadas de los recursos naturales. Se comprueba asimismo que estas empresas son atraídas por el tamaño de los mercados y por las condiciones de estabilidad negociadas por plazos prolongados. A menudo, los acuerdos con el Estado resultan más atrayentes que el mercado libre.

Proyecto nacional y concertación latinoamericana

Una *octava* consideración tiene que ver con "el espacio latinoamericano". Es imperativo dinamizar, con las formas más diversas, aunque sean desordenadas y hasta anárquicas, las actividades intrarregionales, mediante acuerdos comerciales específicos, convenios de complementación industrial, fondos de inversión, etc., como una forma de defensa ante las políticas de los países del Norte. Lo mismo vale para la deuda externa. Aunque los avances han sido abiertamente insuficientes, es preciso perseverar para acrecentar la capacidad de negociación regional. No hay salida autónoma para la región sin modalidades más avanzadas de articulación política, tecnológica y social en América Latina.

La elevada vulnerabilidad actual exige a los latinoamericanos la búsqueda de una fórmula realista y creadora que permita una inserción autónoma. Ello, a su turno, demanda la recuperación del sentido y los valores nacionales. Lo nacional debe erguirse como un factor de unidad, de movilización y de identidad.

La formulación de proyectos nacionales y de un proyecto latinoamericano, la búsqueda de la concertación de las fuerzas sociales dentro de cada país, y la constitución de un frente latinoamericano común son, en la segunda mitad de los ochenta, factores políticos esenciales para conferir viabilidad a una estrategia que se funde en el desarrollo endógeno.

En las actuales circunstancias, no está asegurada para América Latina la posibilidad de un desarrollo autónomo con resguardo de la integridad nacional. Si no se fortalece una capacidad sociopolítica nacional y latinoamericana es probable que se imponga una inserción desintegradora que agudice la heterogeneidad y debilite las posibilidades de un desarrollo más equitativo y democrático en el mediano plazo. Por lo tanto, la tarea de mayor envergadura política es aglutinar las fuerzas nacionales e internacionales para inducir una renovación de la base productiva nacional, un comercio más diversificado en sus contrapartes y especializado en sus exportaciones no tradicionales, un desarrollo más soberano que se funde en la concertación interna y en la coordinación latinoamericana. □

Sección nacional

SECTOR AGROPECUARIO

Un aroma que se esfuma: desarrollo y perspectivas del café

Introducción

El café cumple una función importante en la balanza comercial agrícola de México, que actualmente es el quinto productor mundial. En 1985 las exportaciones del producto en grano y tostado representaron 7.6% de las ventas externas no petroleras. Sin embargo, se considera que es posible desarrollar más esta actividad y consolidar su capacidad productiva si se corrigen algunas deficiencias en la estructura de la producción y la comercialización. El Estado mexicano ha tenido un papel relevante en la evolución del producto, pues ha intervenido en la producción —dando asesoría técnica y ayuda financiera a los cafeticultores— y en la comercialización —fijando precios mínimos a la producción y tratando de defender el precio de este producto en el mercado internacional. Sin embargo, la crisis económica que afecta al país se ha reflejado en el campo, al cortarse algunos de los canales de asistencia.

El problema del café es grande y complejo. Su posible comprensión y solución implica el desarrollo e investigación de los puntos aquí señalados, los cuales son simplemente referencias para los interesados en realizar un estudio mucho más profundo.

Orígenes

El café se introduce en México a finales del siglo XVIII, probablemente traído de algún país caribeño. Los primeros plantíos de que se tiene noticia fueron los de Veracruz: Acayucan, Jalapa y la costa. Asimismo, se sabe de plantaciones en Ahualulco, Oaxaca. Posteriormente, durante la primera mitad del siglo XIX, se introduce en Colima, Jalisco, Nayarit, Guerrero y, finalmente, en Chiapas, que se convertiría en el mayor productor de la república.

Ante un mercado internacional de café en plena formación y consolidación, la oferta interna se orientaba a satisfacer la demanda del mercado, que crecía constantemente. En 1825 México tenía que importar el grano. La etapa exportadora se inicia en 1853, al incrementarse la producción de manera considerable, como resultado de diversas condiciones internas y externas. Entre las primeras sobresalen la introducción del ferrocarril y la intervención del Estado en el agro. El ferrocarril aceleró considerablemente la evolución del café, así como de todo el sector agrícola. Por ejemplo, cuando el gobierno de Veracruz apoyó que se renovara la concesión para el tendido de una vía entre Jalapa y Veracruz, en 1868, empezó pronto el cultivo del grano en esa región; "bastó la seguridad de que las obras se reemprenderían para que desde las vertientes del Cofre de Perote hasta la costa del Golfo se sembrara café, cuyo cultivo era entonces desconocido en esa zona."[1]

La intervención estatal no se dio de una manera coherente en los diversos estados de la república. En algunos se alentaba y apoyaba la producción de una manera decidida y total. En 1873, por ejemplo, el gobierno de Colima analizó la gran evolución que experimentaba el café en Costa Rica y las crecientes utilidades que le proporcionaba. Por razones de orden climatológico se llegó a la conclusión de que Colima podría tener una evolución igual o superior a la del país centroamericano; por lo tanto se crearon leyes protectoras al cultivo: ". . .se exceptuaba de toda contribución por diez años a los terrenos y capitales empleados en el cultivo y beneficio del café [. . .] se declaraba libre de todo impuesto, aun de los municipales, el café en grano cosechado en el estado, su extracción, internación, consumo y exportación. . ."[2] A pesar de que el ejemplo de Colima se siguió en varios estados, en algunos otros, sobre todo Michoacán y Veracruz, no sólo se protegió e impulsó su cultivo, sino que se gravó su explotación, para tratar de aprovechar en favor de los gobiernos locales el auge cafetalero.

1. Daniel Cosío Villegas, *Historia moderna de México. La República restaurada*, 3a. ed., Editorial Hermes, vol. II, México, 1955, p. 57.
2. *Ibid.*, p. 46.

Por otra parte, en esos años la demanda externa del producto mexicano se incrementaba con rapidez y alcanzaba las cotizaciones más altas del mercado internacional.

Con la introducción y consolidación del café en el país en el siglo XIX, se llegó a pensar que su crecimiento y prosperidad serían ilimitados. Esto era por dos motivos principales: la mencionada introducción y expansión del ferrocarril y la situación geográfica de nuestro país que lo colocaba en comunicación prácticamente directa con Estados Unidos, que era ya el mayor importador de café del mundo. Se pensaba que en un futuro próximo México tendría el monopolio de ese gran mercado. Estas consideraciones estimularon enormemente la producción y exportación del grano. En el año fiscal 1872-1873 se vendieron al exterior 532 912.86 pesos en café, y un millón y medio de pesos en 1880.

Poco a poco el café fue ocupando un lugar significativo en las exportaciones del país, consolidándose notablemente en el primer tercio del siglo actual, pues de entre todos los productos exportados en el período 1929-1937 el café logró situarse, por su valor, entre los ocho productos más importantes; de 1938 a 1951 entre los cinco y en 1952 sólo fue superado por el petróleo y el algodón.

En el período de la posguerra podemos detectar y definir la estructura productiva del café, tanto en escala nacional como internacional. En realidad, la conformación del mercado mundial determina en gran parte la estructura productiva de los diferentes países exportadores, pero éstos a su vez configuran y conducen dicho mercado. Es una relación permanente y dinámica, sólo disociable por motivos metodológicos y de exposición.

La producción agrícola e industrial

El incremento en el cultivo del café ha sido, en los últimos 30 años, constante y considerable. Este aumento se debe básicamente a la demanda del exterior, la cual estimula a los productores a expandir sus cultivos y a aumentar su producción. Así, la superficie dedicada a este producto se duplicó en ese período, al pasar de 221 124 ha. en 1955, a 508 630 en 1984. Sin embargo, el rendimiento medio por hectárea no se ha incrementado de igual manera; incluso se

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.

CUADRO 1

Café: superficie cosechada, rendimiento, producción y comercialización[1]

Años	Superficie cosechada (ha.)	Rendimiento medio (kg/ha.)	Producción		Exportación (ton)
			Toneladas	Sacos[2]	
1955	221 124	421	93 000	1 550 000	83 720
1965	350 059	463	162 149	2 702 483	81 797
1975	373 554	611	228 264	3 804 400	146 006
1976	370 278	573	212 200	3 536 666	173 067
1977	389 428	467	182 010	3 033 500	109 494
1978	393 431	614	241 602	4 026 700	119 543
1979	403 866	545	220 191	3 669 850	181 058
1980	475 595	463	220 044	3 667 400	137 039
1981	474 930	513	243 639	4 060 650	124 715
1982	419 500	550	230 725	3 845 416	129 387
1983[a]	581 025	538	312 598	5 209 966	173 561
1984[a]	508 630	461	234 309	3 905 150	162 364
1985[a]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	177 613

1. No se incluyen las importaciones.
2. Sacos de 60 kg.
a. Cifras preliminares.
n.d. no disponible.
Fuente: *Econotecnia Agrícola*, SARH, México, 1983, p12.

ha estancado y en algunos períodos retrocedido (véase el cuadro 1).

Doce estados de la república producen café: Chiapas, Veracruz, Oaxaca, Puebla, Guerrero, Hidalgo, San Luis Potosí, Nayarit, Jalisco, Tabasco, Colima y Michoacán. Sin embargo, la producción se concentra principalmente en Chiapas, Veracruz y Oaxaca, que cuentan con las condiciones climatológicas óptimas. Estos tres estados producen alrededor de 82% del total del país y ocupan 77% de la superficie nacional plantada. Chiapas es el principal productor, con una importancia relativa de 42%; le sigue Veracruz, con 23.1%; Oaxaca, con 17% y Guerrero, con 7.3 por ciento.

La estructura productiva se ha caracterizado por un elevado grado de concentración, tanto de la superficie plantada como de la producción. Así, en los años setenta, 2% de las plantaciones cafetaleras disponían de 31.5% del área cultivable y aportaban 33.5% de la producción nacional. Además, las grandes propiedades tienen una amplia disposición de capital y eficientes medios de producción (elementos que no tienen los minifundios fragmentados) que les permiten un mayor rendimiento por hectárea.

". . .los más altos rendimientos por unidad de superficie cultivada se obtienen en aquellas plantaciones mayores de 20 ha., las cuales tienen la posibilidad de realizar una más eficaz combinación de los recursos productivos de que disponen: tierra, capital, mano de obra, crédito y asistencia técnica".[3] Las superficies cultivadas no mayores de 5 ha. tienen un rendimiento aproximado de ocho sacos por hectárea; en cambio, el de las mayores de 100 es de diez sacos o más.[4]

En México el rendimiento por hectárea es bajo en relación con el de otros países productores. Esto se debe principalmente a la falta de modernización y de técnicas complejas en los plantíos cafetaleros, así como a un insuficiente apoyo a los pequeños productores. Por tales motivos, el 30 de octubre de 1958 la Comisión Nacional del Café se transformó en Instituto Mexicano del Café (Inmecafé), al que se fijaron varios objetos, destacando los relacionados con la mejora de las plantaciones por medio de sistemas modernos y adecuados, el aumento del rendimiento por hectárea y la reducción de los costos de producción. En síntesis, se pretende ". . .defender y mejorar el cultivo, beneficio y comercio del café mexicano, tanto en el país como en el extranjero".[5]

Por medio del Inmecafé el Estado interviene en la regulación de la producción y la comercialización del grano. El organismo paraestatal actúa dentro del mercado para controlar la oferta y la demanda, buscando precios justos tanto para productores como para consumidores.

Sin embargo, las particularidades de la estructura productiva cafetalera no siempre permiten una coordinación o racionalización de la misma. Hay una gran cantidad de elementos y circunstancias, internas y externas, que rebasan constantemente cualquier intento de planeación. Entre los elementos que más alteran la producción y su rendimiento se encuentra el comportamiento errático de los costos y las enfermedades y plagas. Dentro del primero se deben incluir los medios de producción necesarios (maquinaria, herramientas, etc.), así como la asistencia técnica; también las características de la fuerza de trabajo empleada en el cultivo del café. Se estima que no menos de 200 000 personas trabajan permanentemente en los plantíos, y 100 000 más sólo durante la recolección de la cosecha. Hay que señalar que el ciclo productivo del café dura aproximadamente cinco años, variando el número de campesinos que trabajan en él (véase el cuadro 2).

Las enfermedades y las plagas constituyen un factor sumamente importante en la producción, ya que la reducen considerablemente; la roya, por ejemplo, reduce el rendimiento hasta 35%, según datos del Inmecafé.

3. SARH, *Econotecnia Agrícola*, "El cultivo del café en México: producción, economía y comercialización", México, 1983, p. 12.
4. Julio Cancino y León, *La comercialización del café en México*, tesis, UNAM, México, 1974.
5. SARH, *op. cit.*, p. 14.

CUADRO 2

Fuerza de trabajo empleada en el café, por ciclos

Ciclo/años	*Jornales (hombres/ha.)*	*Porcentajes*
Primero	166	24.5
Segundo	69	10.3
Tercero	80	11.8
Cuarto	93	13.7
Quinto	269	39.7
Total	*677*	*100*

Fuente: Inmecafé. Tomado de *Econotecnia Agrícola*, SARH, México, 1983.

Todos los elementos hasta ahora señalados se manifiestan de manera diferente en los cultivos cafetaleros del país. Los productores que tienen capital suficiente para combatir las plagas con productos químicos mejorados, que pueden contratar fuerza de trabajo sin limitación, y que cuentan con maquinaria moderna, logran, como es obvio, mejores rendimientos. De aquí la conclusión de que es necesario ofrecer apoyo efectivo al pequeño productor, al minifundio, para un real aprovechamiento de los cultivos. No es necesario ampliar la superficie de la cosecha para producir más, sino fortalecer la actual, lo que puede incrementar enormemente la producción total. Aun las plantaciones más modernas no han obtenido sus alcances máximos.

En términos generales, la producción del café se divide en dos fases principales: la agrícola, descrita anteriormente, y la industrial.

El café agrícola se emplea como insumo de una nueva producción industrial.[6] La elaboración del café para su consumo final se realiza en dos formas principales: por torrefacción y solubilización. El primer procedimiento consiste en tostar y moler el grano para obtener posteriormente una infusión del mismo. Las industrias que emplean este método cuentan algunas veces con sus propios cultivos, pero generalmente tienen que comprar algunas cantidades adicionales. La venta del productor al industrial puede ser directa. Sin embargo, los pequeños productores, que no cuentan con una organización ni planeación adecuadas, son víctimas de intermediarios que obtienen una alta utilidad en la transacción, dejando al productor agrícola con ingresos mucho más bajos de lo esperado e incluso con excedentes que no puede transformar en dinero. Esto es el resultado de la limitación de la producción agrícola, que no puede anticiparse a la demanda, dada la duración del ciclo productivo, y por tanto está sujeta a las fluctuaciones imprevisibles del mercado. En cambio, el proceso industrial es mucho más racional, pues puede anticiparse al mercado.

Aún más, la producción industrial, sobre todo la de café soluble, ha alcanzado cierto grado de independencia respecto al grano, pues es factible aumentar el volumen producido añadiendo adulterantes, que en muchas ocasiones provienen del exterior o de industrias extranjeras establecidas en México.

La fase industrial de la producción cuenta con grandes recursos y los empresarios que en ella intervienen aprovechan al máximo posible las ventajas propias del cultivo, así como los apoyos estatales. Aquí desempeña un papel muy importante la tendencia a sustituir la demanda de café en grano por la del soluble.

Otro aspecto del problema es la intervención de capital e intereses foráneos en la comercialización e industrialización del grano. Por ejemplo, la empresa Cafés de México, propiedad de la estadounidense General Foods, produce el café soluble Oro y ". . .controla alrededor de 50% del café soluble que se comercializa en Estados Unidos [. . .] el cultivo, y particularmente los cafeticultores, están afectados por un alto grado de dependencia externa en sus decisiones".[7]

Dentro de la comercialización existen dos fases fundamentales; la primera es la de acopio, esto es, la recolección de toda la producción agrícola. La realizan ciertos comerciantes de tipo rural y los llamados "coyotes", que compran grandes cantidades de café a los campesinos, los cuales se ven prácticamente obligados a venderles su "excedente" al precio que sea, ante la falta de transporte eficiente y su imperiosa necesidad de obtener recursos monetarios. La segunda fase es la de la producción industrial y la distribución tanto en el mercado interno como en el externo.

En el proceso de comercialización cobran singular importancia los canales de distribución y quienes los controlan. Entre el productor, ya sea agrícola o industrial, y el consumidor final, existen muchos intermediarios que actúan como un "puente" entre el fabricante y el consumidor. La presencia de estos agentes intermedios dificulta y perjudica en gran medida la comercialización, sobre todo la interna. En la medida en que se logre establecer canales que permitan una relación más estrecha y directa entre productor y consumidor final, se agilizará el proceso y se beneficiará al pequeño productor que, como ya señalamos, es el más perjudicado. Según los últimos datos dados a conocer por la Federación de Productores de Café, de la CNC, los intermediarios acaparan 40% de la producción nacional. Las asociaciones de pequeños productores sólo controlan 20% de la producción y el Inmecafé absorbe el 40% restante.

Las empresas mercantiles encargadas de la distribución y venta son las que reciben los mayores beneficios. Se sabe que un reducido número, aproximadante 50, monopoliza 80% del total exportable, y el resto se distribuye entre otras 300 empresas. "Esto nos muestra una concentración de las exportaciones en pocas compañías, las cuales por lo general están en manos de extranjeros."[8]

Es interesante señalar que las exportaciones de café se efectúan por vía marítima en 90% (Veracruz, Coatzacoalcos y Salina Cruz, principalmente). El resto, 10%, por tierra, obviamente por la frontera con el principal país importador del producto, Estados Unidos (Tecate, Nuevo Laredo y Mexicali). Como veremos más adelante, Estados Unidos es nuestro principal cliente al adquirir 70% del total de las exportaciones mexicanas de café.

Mercado externo

En la etapa de la posguerra, conforme se iban recuperando económicamente los países europeos y el mercado en general, aumentaron la demanda y el precio del café. Así, se incrementó la producción mundial de este producto. ". . .se estimuló la inclinación de abrir y desarrollar nuevas áreas con posibilidades de cultivo, toda vez que esto significaba provecho tanto para el cafeticultor, como para el país productor, ya que representaba una fuente segura de divisas".[9] Esta lógica de mercado, apoyada en la demanda mundial, determinó una gran ines-

6. Si bien en la fase agrícola se requiere, y existe de alguna forma una industrialización, ésta se desarrolla plenamente en la transformación del grano a un estado propio de consumo.

7. SARH, *op. cit.*, p. 16.

8. Julio Cancino y León, *op. cit.*, p. 67.

9. *Ibid.*, p. 48.

tabilidad en los precios del bien, así como grandes dificultades para prever y controlar la oferta y la demanda del grano.

La producción se concentra en cinco países: Brasil, Colombia, Costa de Marfil, Uganda y México, que aportan más de 50% de las exportaciones mundiales.

En los últimos años la participación de los países africanos ha tendido a aumentar, lo que ha incidido en la cotización internacional del grano. Asimismo, cualquier cambio en la producción de los grandes países exportadores, en particular Brasil, que cubre casi una tercera parte del mercado mundial, tiene efectos de gran cuantía en los precios y en los volúmenes de venta del resto de los países.

A tales niveles de inestabilidad llegó el mercado internacional, que tanto los países importadores como los exportadores se vieron en la necesidad de crear un organismo que regulara y planificara el heterogéneo mercado del café. Así es como nace la Organización Internacional del Café (OIC), que agrupa a los principales participantes en la comercialización mundial. Entre sus funciones más importantes está la de establecer cuotas globales de exportación para intentar fijar unos precios que beneficien tanto a importadores como a exportadores. Empero, como veremos más adelante, las medidas de la OIC no son del todo efectivas y la dinámica propia del mercado la rebasa casi siempre.

México tiene una importante participación en la producción mundial. Ya para finales de la década pasada, representó 5.3% del volumen mundial de producción. Sólo fue superado en el continente por Brasil, con 30%, y Colombia, con 12%. Hay que destacar la gran diferencia que existe entre el primer productor mundial, Brasil, con respecto a Colombia, que ocupa el segundo lugar.

Como se dijo, el mercado estadounidense (primer importador del mundo) absorbe 70% del café exportado por México. El 30% restante se reparte entre los países miembros de la CEE. El alto porcentaje de exportación hacia Estados Unidos hace que nuestro país dependa casi completamente de las políticas sobre café que determina dicho país.

La importancia del café como producto de exportación hace que la producción y la comercialización del mismo se determinen en función del mercado externo, pues el nacional ocupa un lugar secundario, ya que a éste se destina el producto que no tiene posibilidades de venderse fuera. Algunas veces quedan excedentes, café que no ha podido ser convertido en dinero en ningún mercado. Pasa a ser el "excedente estratégico" para el siguiente año. En realidad, este sobrante anual es resultado de la insuficiente planificación de la producción, por un lado, y del creciente consumo de café soluble, por otro.

Para una real comprensión de la problemática de la producción cafetalera hay que situarla en el marco de la crisis agrícola que se inició hace aproximadamente 20 años y que ahora, junto con la crisis general de la economía, se ha acentuado aún más. Dicha crisis ha provocado, entre otros efectos, reducciones en términos reales del presupuesto federal dirigido al agro y en particular al café, mayores dificultades para la obtención de crédito, aumento en las tasas de interés de los pocos recursos que se pueden obtener, incrementos en los costos por encima de los precios de venta, e insuficiencia de la ayuda técnica, entre otros. Como resultado de lo anterior la capacidad productiva de los campesinos y pequeños propietarios ha menguado y sus condiciones de vida son cada vez más precarias, pues la aplicación de los recursos e instrumentos gubernamentales se ha hecho más selectiva, concentrándose sobre todo en las actividades en las que se puede obtener mejores resultados en el corto plazo. En el caso del café ello ha beneficiado a los grupos agrícolas más poderosos.

Las perspectivas actuales no son muy optimistas. El mercado mundial se encuentra prácticamente fuera de control y la situación nacional es igualmente problemática. Una vez más, condiciones climatológicas adversas afectaron al principal productor del mundo, Brasil. Como ha sucedido en otras ocasiones, los precios internacionales rebasaron con creces lo inicialmente estimado. La OIC tuvo que ampliar las cuotas anuales de exportación de los países productores para intentar frenar el alza de los precios en el mercado mundial. México se vio favorecido con el aumento de su cuota anual, que pasó de 1 950 000 sacos a 2 100 000 sacos, con lo que obtuvo una captación considerable de divisas por este concepto. No se debe olvidar que sólo se trata de un fenómeno coyuntural y que la espiral alcista de los precios tiene una base débil y engañosa. Las perspectivas reales del mercado internacional son otras. Según la Federación Nacional de Cafetaleros de Colombia (Fedecafé) a finales de esta década la disponibilidad neta mundial será de 16 200 000 sacos más que la actual, es decir, alcanzará 124 600 000 sacos. La demanda quedará muy por debajo de la oferta, el mercado se saturará y esto repercutirá directamente en los precios del producto.[10]

Por otra parte, la OIC vive actualmente una de las crisis más serias de su historia, pues al verse constantemente superada por la autonomía del mercado que supuestamente controla y regula, su eficiencia se cuestiona. Así, Estados Unidos amenaza con retirarse de la OIC. Para justificar su salida argumenta que los precios han aumentado exageradamente y que el organismo internacional es incapaz de controlarlos. Algunos analistas interpretan la actividad estadounidense como una respuesta no sólo al problema de los precios —que como ya se dijo es coyuntural— sino a la existencia de un mercado "libre paralelo a la OIC, donde algunos miembros de la organización, violando los acuerdos, colocan su café". Otro factor importante que empuja a Estados Unidos a plantear su salida de la OIC es que ésta se opone a una idea fundamental de la política económica de Ronald Reagan: el rechazo a cualquier mecanismo de regulación de precios.

De cualquier manera, la salida de Estados Unidos de la OIC determinaría su desaparición. De suceder esto, el mercado terminaría por regirse por el movimiento propio de la oferta y la demanda y la "guerra de precios" afectaría a las economías de los países productores.

El futuro del café mexicano es incierto. La inestabilidad del mercado internacional, las atrasadas condiciones de la producción nacional y la falta de un control en la comercialización, tanto interna como internacional, obligan a un esfuerzo de restructuración. Resulta indispensable solucionar múltiples problemas, entre los que destacan, en lo interno, la baja productividad del cultivo, la reducida asistencia técnica que reciben los pequeños agricultores, el excesivo intermediarismo, la baja participación de los productores en el mercado interno, la tendencia a sutituir el café de grano por el soluble y la gran influencia de las empresas extranjeras en este último mercado. En lo externo, se debe seguir buscando una mayor estabilidad del mercado internacional en forma tal que se obtengan cotizaciones remunerativas. También debe buscarse una mayor diversificación en el destino del grano. El papel del Estado en la solución de estos problemas sigue siendo esencial. □

Alfredo Castro

10. Véase *Excélsior*, 6 de mayo de 1985.

recuento nacional

Asuntos generales

Se anuncia el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC)

El 13 de junio los secretarios de Hacienda y Crédito Público, Gustavo Petricioli, y de Programación y Presupuesto, Carlos Salinas de Gortari, dieron a conocer un nuevo conjunto de medidas para hacer frente a la crítica situación por la que atraviesa la economía mexicana. El Secretario de Hacienda explicó que "la baja reciente de los precios del petróleo, el abatimiento de las cotizaciones internacionales de casi todas las materias primas y el no haber dispuesto recursos externos netos durante los pasados 18 meses, significa no sólo una enorme adición a los problemas que se venían enfrentando sino, de hecho, una nueva crisis."

El Secretario estimó la caída de ingresos petroleros en el equivalente a cinco puntos del producto nacional, es decir, un monto igual al de toda la nómina del sector público y de casi el doble de la inversión pública. Manifestó que los objetivos de las nuevas medidas son, de manera fundamental, "defender producción y empleo, sentando bases para la recuperación sostenida; controlar la inflación generada por la nueva crisis petrolera; alentar de manera decidida la inversión privada y el saneamiento de las empresas de los particulares; lograr mayores ingresos de nuestras exportaciones; proceder a modificar los términos de la renegociación de la deuda externa; avanzar en el fortalecimiento de las finanzas públicas y abrir espacio a las inversiones indispensables, a través del aceleramiento del cambio estructural, y defender los salarios reales."

Manifestó que el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) tiene como principio buscar simultáneamente el desarrollo y la estabilidad y que la protección del aparato productivo nacional, mediante una recuperación moderada del crecimiento para 1987 y 1988 (entre 3 y 4 por ciento anual como mínimo), no significará adoptar una estrategia expansionista ni disminuir el control del gasto público. Entre las acciones que anunció se encuentran:

• Cambiar los términos de la negociación externa. "Partiremos de las necesidades, prioridades y objetivos nacionales, y no de lo que se piensa que los acreedores quieren conceder. Esto exige que la premisa de la negociación externa sea una concertación firme y decidida con los acreedores, para adecuar el servicio de la deuda a la capacidad de pago de la economía. Esto implica una tasa de crecimiento moderada y el planteamiento de una disminución en los pagos del servicio de la deuda."

• Modificar la política crediticia interna para liberar el financiamiento al sector privado y buscar una baja en las tasas de interés mediante aumentos en el ahorro interno y un mayor volumen de recursos externos. Con ese fin se establecerán nuevos instrumentos de captación financiera que ofrezcan rendimientos más seguros respecto a la inflación.

• Proteger la planta productiva y los empleos existentes y, a partir de ello, estimular ampliamente la inversión de los particulares. En términos reales, la inversión privada creció 9% en 1984 y casi 14% en 1985.

• En materia de ingresos públicos se procederá a una restructuración de la política fiscal. Paralelamente se intensificarán los ajustes al proceso administrativo para reducir en el corto plazo la evasión y la elusión y se mantendrá una política de precios y tarifas realista que contribuya al fortalecimiento financiero de las empresas públicas estratégicas y prioritarias.

Por su parte, el Secretario de Programación y Presupuesto afirmó que no se modifica el propósito de mantener la disciplina presupuestal. Según la información enviada al Congreso de la Unión, en 1985 el ejercicio del gasto programable quedó en casi 5% por abajo de la asignación original. Las transferencias fueron 2.5% inferiores respecto al presupuesto autorizado y su participación en el PIB disminuyó casi medio punto porcentual con relación a 1984 y casi cuatro puntos con referencia a 1982. El rubro de servicios personales bajó la proporción que representa en el PIB de 8.2% en 1982 a 6.7% en 1985 y la de la inversión pública se redujo casi tres puntos en el mismo lapso. "De esta forma, excluyendo intereses, el déficit del sector público presupuestal se transforma en un superávit de cerca de seis puntos del PIB en 1985, resultado sin precedente en la historia económica moderna del país, lo que confirma la disciplina que se ha mantenido en el ejercicio del presupuesto."

Durante 1986, a pesar de la pérdida de ingresos, el déficit total disminuyó 8% en términos reales como consecuencia de una caída del gasto programable de 13%. Sin embargo, "como la inversión pública ya muestra niveles excesivamente deprimidos y prácticamente sólo destina a mantenimiento (recuérdese que el recorte anunciado recientemente, de 500 000 millones de pesos, es equivalente a casi la quinta parte del programa total de inversiones) y existen necesidades inaplazables de gasto corriente por atender, la innovación en materia de gasto está en que apoyaremos el crecimiento moderado con control de la inflación, sin expansión prespuestal, pues se realizará mediante la eliminación de programas no prioritarios para apoyar gastos fundamentales adicionales."

Entre las medidas concretas el Secretario de Programación y Presupuesto anunció las siguientes:

• "Se atenderá el crecimiento de los servicios educativos, de salud, de seguridad e impartición de justicia que la población demanda, sin que crezca el número de burócratas. Para abrir espacio a los puestos necesarios, se seguirá el proceso de transferencia de plazas en sectores administrativos no prioritarios.

• "Se fortalecerán los recursos al campo y la producción de alimentos, prioridad indispensable. Se atenderá decididamente el programa de apoyo al campo de la SARH mediante la canalización adicional de más de 100 000 millones de pesos, sin perjuicio de seguir buscando una mayor participación de los particulares en la compra de cosechas al precio de garantía vigente y

alentando la participación de los bancos en el crédito al campo.

• "Se reducirán subsidios que se quedaban en los intermediarios para poder dar a la Conasupo los recursos indispensables para que pague cosechas a tiempo y al Banrural para cumplir el compromiso de habilitar este año nuevamente la cifra recórd de 7.2 millones de hectáreas.

• "De manera ordenada y con una perspectiva multianual, se fortalecerán los programas de inversión estratégicos, principalmente en la producción suficiente de crudo, la generación adecuada de electricidad, la modernización de vías y fuerza motriz en ferrocarriles, el mantenimiento y ampliación de carreteras, la producción eficaz de fertilizantes, la ampliación de las telecomunicaciones. Esto se logrará avanzando en los programas de eficiencia de Pemex, la CFE, Fertimex y Ferrocarriles, entre otros. Paralelamente a la mayor certidumbre de mediano plazo que adquirirá la operación de las empresas estratégicas, se consolidará en el corto plazo el proceso de liquidación de adeudos con proveedores, tanto privados como públicos.

• "Se intensificará la reconversión industrial. Ésta permitirá elevar la eficiencia del aparato productivo tanto del sector público como del privado. En el sector paraestatal, la reconversión significa tres pasos fundamentales: introducción de nuevas tecnologías mediante inversiones adicionales, cierre de procesos productivos obsoletos, y elevación de la producción, el empleo y la productividad. Cumplir estros tres pasos es indispensable para poder introducir los nuevos procesos productivos en época de escasez de recursos.

• "En materia de fortalecimiento del sector paraestatal, pieza clave del proceso de rectoría del desarrollo y elemento fundamental para alentar la producción del sector privado, se reitera que el Estado jamás se desprenderá de las empresas estratégicas listadas en el párrafo cuarto del artículo 28 constitucional. Pero por primera vez se publicará, en los próximos días, la lista de las empresas prioritarias que conservará el Estado. Las restantes serán desincorporadas del sector público de manera ordenada mediante los procesos de venta, liquidación, fusión o transferencia. Fortaleceremos lo estratégico y prioritario, haciendo ahorros mediante la desincorporación de lo que no lo es."

Aumento de precios en junio

El Banco de México informó el 7 de julio que el Índice Nacional de Precios al Consumidor aumentó 6.4% con respecto al mes anterior, con lo cual el incremento acumulado durante el primer semestre fue de 40.6%. Por objeto de gasto las variaciones porcentuales principales fueron:

	Junio	*Enero-junio*
Índice general	6.4	40.6
Alimentos, bebidas y tabaco	7.5	47.9
Muebles y enseres domésticos	7.0	40.6
Educación y esparcimiento	6.5	40.2
Ropa y calzado	4.4	34.0
Vivienda	5.0	38.5
Salud y cuidado personal	9.2	43.8
Transporte	4.2	26.3
Otros servicios	7.1	42.7

Por sectores, los mayores incrementos en junio se registraron en Colima, Veracruz e Iguala. Los menores avances se dieron en Monclova, Culiacán, Torreón y Mexicali. Por bienes, entre las alzas que más destacan, se encuentran: huevo, tortillas, masa, pan, galletas, pastas, leche y sus derivados, carne, papa, jitomate, naranja, aguacate, analgésicos, antigripales, antibióticos, así como servicios de hotelería y restaurantes.

El Índice Nacional de Precios al Productor creció en junio 6.9%, por lo que el acumulado en el primer semestre alcanzó 36.2%. Los incrementos más altos correspondieron a productos químicos, hule y plásticos, textiles y prendas de vestir, bienes agrícolas y ganaderos, materiales para construcción, madera, papel e imprenta. □

Administración pública

Importante relevo

El 17 de junio el presidente Miguel de la Madrid Hurtado aceptó la renuncia que le presentó al cargo de Secretario de Hacienda y Crédito Público Jesús Silva Herzog y designó como titular de la dependencia a Gustavo Petricioli, que era Director General de Nafinsa. Posteriormente, el 20 de junio, se nombró a Ernesto Marcos como Director General de la institución bancaria de desarrollo. □

Sector agropecuario

Nuevos precios de garantía para el maíz

El gabinete agropecuario anunció el 17 de junio que el nuevo precio de garantía del maíz, para la cosecha del ciclo otoño-invierno 1985-1986, es de 75 000 pesos la tonelada. Este nuevo precio implica un aumento de poco más de 40% respecto al anterior. Se estima que en 1986 la producción maicera será de 13.5 millones de toneladas. De ese total, corresponden al ciclo otoño-invierno aproximadamente un millón de toneladas. Se indicó que el gabinete tomó en cuenta tanto el alza en los costos de insumos como el máximo precio viable para incrementar la inversión en los productos alimenticios. □

Sector industrial

Se contrae el mercado automovilístico

La Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles (AMDA) estimó, en información publicada el 15 de junio, que en 1986 las ventas de vehículos nuevos serán de 318 000 unidades, cifra inferior 17% a la de 1985. Ésta disminución implica reducciones del personal y un decremento en sueldos, salarios y contribuciones al Seguro Social de aproximadamente 92 000 millones de pesos.

Indemnización a trabajadores de Fundidora

Los 4 652 trabajadores que integraban la Sección 67 del Sindicato de Mineros, y que laboraban en Fundidora de Monterrey, aceptaron el 20 de junio, en asamblea, el convenio de indemnización que les había ofrecido Sidermex. Con ello concluyó el conflicto laboral iniciado en mayo, cuando se declaró legalmente en quiebra a la empresa paraestatal. □

Energéticos y petroquímica básica

Nuevo gasoducto

Como apoyo a la industria sonorense se pu-

so en servicio el 5 de junio el gasoducto Naco-Hermosillo que tiene un diámetro de 16 pulgadas y una longitud de 340 km. En la obra se invirtieron 15 000 millones de pesos.

Gas por combustóleo

El 6 de junio Pemex y la CFE acordaron continuar con la aplicación sistemática de un programa para sustituir combustóleo por gas natural como energético primario en la generación termoeléctrica. Ello permitirá contribuir al mejoramiento del ambiente en las zonas conurbadas del país. Se dará prioridad al valle de México y al área metropolitana de Monterrey.

Se cierran oficinas

Con el fin de reducir gastos en el extranjero y hacer frente a las actuales circunstancias del mercado petrolero, Pemex cerró sus oficinas de representación en París y Washington. Asimismo, redujo considerablemente las de Tokio, Nueva York y Londres. Las funciones de suministro de materiales y equipo que realizaban las representaciones señaladas se concentraron en Houston, Texas. □

Comercio interior

Aumento al precio del huevo

La Secofi anunció el 20 de junio un aumento de 35.2% en el precio de venta del kilogramo de huevo, que pasó de 340 a 460 pesos. Esta Secretaría señaló que desde la última revisión del precio de este producto, hace cinco meses, se han registrado incrementos en los costos de alimentos para aves (42%), energía eléctrica (68.8%), transporte (43.6%) y en los gastos financieros (67.8%). El costo de la mano de obra sólo aumentó 25 por ciento. □

Comercio exterior

Acuerdo comercial trilateral

Según se anunció el 5 de junio se firmó un acuerdo mediante el cual México exportará trigo y harina de trigo a Venezuela e importará sorgo y semillas oleaginosas de Estados Unidos. Aquel país pagará las compras mexicanas a los agricultores estadounidenses. Las operaciones se realizarán con base en las cotizaciones del mercado internacional de estos productos.

Se acelera el proceso de liberación

Mediante acuerdo aparecido en el *D.O.* del 18 de junio de 1986, la Secofi derogó los precios oficiales de 150 fracciones arancelarias, entre las cuales se encuentran productos como pasas de higo, uvas frescas, pasas de uva, semilla en grano, canela, especias molidas y mezcladas, sidras, cerveza, hilo para coser, algunos tipos de receptores de televisión y antenas y pianos, entre otros bienes. Asimismo, se modificaron algunos precios de fracciones relativas a productos farmacéuticos, llantas, maquinaria, así como pieles y cuero de bovino para adecuarlos a sus precios reales. □

Turismo y otros servicios

Se reglamentan las marinas turísticas

En el *D.O.* del 18 de junio se publicó el reglamento de operadores de marinas turísticas, a las que se define como el "conjunto de instalaciones a través de las cuales se prestan abrigo y servicios a embarcaciones de recreo y deportivas, nacionales o extranjeras". En el reglamento se especifican los servicios que deben proporcionar estos establecimientos, la obligación de inscribirse en el Registro Nacional de Turismo, así como las normas para su operación.

En el mismo día se publicó un acuerdo de la SHCP para reglamentar la importación temporal de embarcaciones recreativas y deportivas extranjeras. En él se autoriza a los importadores temporales para que exploten comercialmente sus embarcaciones prestando servicios turísticos por medio de operadores de marinas. □

Financiamiento externo

Información sobre la renegociación de la deuda

Del 23 al 27 de junio funcionarios mexicanos realizaron visitas a los organismos financieros internacionales con sede en Washington y a autoridades financieras de Estados Unidos, para plantear la posición de México sobre la evolución futura de la economía del país y, en ese contexto, la estrategia que se seguirá con relación a la deuda externa. En el comunicado que al respecto emitió la SHCP se señala que la misión presentó un nuevo enfoque para resolver el problema, que en sus líneas básicas consiste en:

"Subrayar la necesidad de que, en lo sucesivo, cualquier solución que se dé al problema de la deuda debe dejar margen para lograr un crecimiento moderado en 1987-1988 y, al propio tiempo, se atenúe el brutal impacto de la caída de los ingresos petroleros en 1986.

"El Gobierno de México considera necesario adoptar medidas tendientes a alcanzar tasas moderadas de crecimiento, del 3 al 4 por ciento anual, en 1987 y 1988, lo que se considera indispensable para crear empleo y mantener la estabilidad social. Si bien se continuarían los programas de ajuste fiscal y estructural, no se podría seguir con programas de ajuste recesivo. No es posible pensar en más de lo mismo.

"Cualquier programa económico deberá tomar en cuenta, explícitamente, los precios del petróleo y los efectos de sus variaciones sobre las finanzas públicas y la balanza de pagos.

"Se señaló, y fue recibido favorablemente, que, en las circunstancias actuales de alta inflación, no es fácil apreciar el esfuerzo de saneamiento de las finanzas públicas, pues el pago de la parte de los intereses, que está reflejando la inflación y no los rendimientos reales, hace crecer sustancialmente el déficit público. Por esto se planteó que en las presentes condiciones procede un análisis adicional del déficit, que se haga descontando de este último el impacto de la inflación sobre los intereses; este concepto es el que se denomina 'déficit operacional'. Sin embargo, aun considerando lo anterior, se reitera que se mantendrá el programa de ajuste fiscal en los mismos términos. Esto con objeto de seguir reduciendo el déficit fiscal en cualesquiera de sus definiciones, y en consecuencia reducir el crecimiento del pago de intereses."

La misión mexicana planteó las necesidades de apoyo externo en el contexto de los rangos de requerimientos financieros para 1986, 1987 y 1988, los cuales se vinculan con el posible comportamiento de los precios del petróleo. Además, se subrayó

la necesidad de llegar a un acuerdo que no incluya simplemente crédito adicional, sino también concesiones que disminuyan el peso del servicio de la deuda sobre la economía.

Los representantes mexicanos hicieron notar que ante la caída de los precios y la demanda internacionales del petróleo, así como debido a la falta de crédito externo durante los últimos 18 meses, las reservas internacionales podrían estar sujetas a presiones a la baja de no tomarse medidas oportunas y suficientes para evitarlo. Indicaron que se está examinando activamente diversos mecanismos relativos al servicio de la deuda para proteger las reservas.

Entre ellos "se mencionó el depósito en bancos mexicanos de los pagos de intereses de la deuda bancaria de mediano plazo del sector público, para su transferencia al exterior hasta que exista la adecuada disponibilidad de divisas. Se reconoció por ambas partes que ningún país puede mantener el servicio de su deuda sin nuevos apoyos financieros, y menos aún en presencia de una caída de ingresos como la que está sufriendo México."

Créditos para el sector salud

El BID anunció el 27 de junio la aprobación de dos préstamos a México por un total de 41.3 millones de dólares. Los recursos se aplicarán a un programa de la Secretaría de Salud destinando a ampliar la cobertura de los servicios, aumentar la capacidad hospitalaria, mejorar la operación y descentralizar sus servicios.

Los financiamientos se integran por un crédito de 30 millones de dólares y otro de 11.3 millones. El primero se otorgó con recursos provenientes del capital interregional del Banco y es por un plazo de 20 años, con una tasa de interés variable. Los 11.3 millones provienen del Fondo para Operaciones Especiales, con un plazo de 25 años y una tasa de interés de 3%. En ambos préstamos las amortizaciones semestrales se iniciarán cuatro años y medio después de firmados los contratos respectivos. □

Sector fiscal y financiero

Bases especiales de tributación

La SHCP emitió durante el mes de junio acuerdos para establecer, mediante reglas generales, bases especiales de tributación en materia de ciertos impuestos generales por los siguientes causantes:

• Personas físicas, pequeñas y medianas empresas dedicadas a actividades agrícolas en el país, con excepción de aquellas que las realicen en los estados de Baja California Sur, Sinaloa y Sonora, como las dedicadas al cultivo del café y el henequén (*D.O.* del 2 de junio de 1986).

• Personas físicas dedicadas a la introducción de ganado o aves (*D.O.*, 30 de junio de 1986).

• Expendedores de billetes de la Lotería Nacional y agentes de Pronósticos Deportivos (*D.O.*, 4 de junio de 1986).

• Pequeñas o medianas empresas o personas físicas dedicadas a las actividades ganaderas, avícolas, apícolas o cunícolas; o sociedades mercantiles que realicen actividades ganaderas o avícolas (*D.O.*, 12 de junio de 1986).

Se reglamentan estímulos fiscales

La SHCP y la Secofi dieron a conocer en el *D.O.* del 3 de junio las reglas para aplicar el "Decreto que establece estímulos fiscales para fomentar el empleo, la inversión en actividades prioritarias y el desarrollo regional" (*D.O.*, 22 de enero de 1986) y el "Decreto que establece estímulos para la industria de las áreas fronterizas y zonas libres del país así como el municipio de Tapachula, Chiapas" (*D.O.*, 14 de febrero de 1986). En ellas se especifican las definiciones que se utilizarán y los procedimientos administrativos que se seguirán para solicitar los estímulos señalados. □

Ecología y ambiente

En defensa de la selva lacandona

Al conmemorarse el 6 de junio el Día Mundial del Ambiente, se anunció la creación de una comisión para la protección de la selva lacandona.

El Gobernador de Chiapas presidirá el nuevo organismo, que se integrará con representantes de la Secretaría de Gobernación, SPP, SEMIP, SARH, SRA y Pemex. Según se aclaró se trata de una instancia de coordinación que no implica incrementos en el gasto. □

Cuestiones sociales

Protección a cesantes

El Consejo Técnico del IMSS autorizó la ampliación del plazo reglamentario para la conservación de derechos a los asegurados que hubieran causado baja en el régimen obligatorio, según se anunció el 8 de junio. Los beneficiados podrán continuar recibiendo asistencia médica, quirúrgica, farmacéutica y hospitalaria durante 18 semanas adicionales a los dos meses que marca la Ley del IMSS.

Consulta para una mayor participación ciudadana

La Secretaría de Gobernación convocará a audiencias públicas de consulta sobre la renovación política electoral y la participación ciudadana en el gobierno del Distrito Federal. El acuerdo respectivo, publicado en el *D.O.* del 19 de junio, indica que el objetivo es "encontrar formas de perfeccionamiento democrático, en particular en torno a la participación de ciudadanos y partidos políticos en la integración de la representación política, el sistema de partidos y la organización, desarrollo y vigilancia de los procesos electorales." En la consulta se incluirán opiniones sobre la participación de ciudadanos en las decisiones del gobierno del Distrito Federal.

Programa de crédito al consumo familiar

El Banrural y la Conasupo dieron a conocer el 26 de junio un programa de crédito al consumo familiar, mediante el cual se entregan cupones para adquirir productos de consumo general en las tiendas de la Conasupo. Los trabajadores agrícolas podrán hacer uso de ellos cuando, en ciertas épocas del año, no perciben ingresos suficientes. Al levantarse la cosecha, los agricultores pagarán los préstamos concedidos más sus respectivos intereses. En primera instancia, 50 000 familias de los estados de Sonora, Durango, Coahuila, Sinaloa, Tamaulipas, Jalisco, Colima y Aguascalientes han recibido vales. □

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7,
México, julio de 1986, pp. 584-590

Hacia una nueva relación económica entre Europa y América Latina

*Víctor L. Urquidi**

Parece paradójico que todavía a estas alturas tenga que explicarse que las relaciones entre Europa y América Latina no son las deseables y que se deba justificar con razonamientos en el orden político y económico la conveniencia de ampliarlas y profundizarlas.

Sin entrar en antecedentes históricos lejanos —que sólo quedan como recuerdo de la influencia de una cultura dominante de los siglos XVI al XX—, podría tomarse como punto de partida la segunda guerra mundial, que fue en los países europeos una escisión profunda, ideológica, política y humana, a causa del asalto del nazismo contra la democracia, ayudado a veces por posiciones de extrema izquierda. La segunda guerra creó en América Latina, por un lado, una inclinación implícita por apoyar a las po-

* De El Colegio de México. El autor presentó esta ponencia en el Coloquio sobre la Democratización en América Latina: un Diálogo entre Europa y América Latina, celebrado en Estrasburgo, del 3 al 5 de junio de este año, bajo los auspicios de El Consejo de Europa y el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.

tencias del Bien frente a las del Mal, por apoyar la democracia, la justicia y la decencia frente al dominio y el oscurantismo, lo que también se reflejó en la guerra civil de España. Por otro lado, la situación en América Latina no era muy clara: había simpatías por el Eje, derivadas tal vez de anteriores resentimientos y odios contra las potencias imperiales, sobre todo la Gran Bretaña; quedaba también la idea del despojo económico de que había sido objeto América Latina durante varios siglos, a la cual se sumó el efecto deprimente de la crisis económica internacional de los años treinta. Por desgracia, los países latinoamericanos, con pocas y notables excepciones, no supieron calibrar las agresiones nazifascistas de preguerra a varios países, incluso a Etiopía. No debió extrañar que al iniciarse la segunda guerra mundial, América Latina no estuviera plenamente alineada con las democracias, aunque tampoco desde luego, por suerte, con el nazifascismo.

Durante la guerra, con excepción de un país, las naciones latinoamericanas se alinearon al fin con las potencias aliadas de Occidente y con lo que después se llamaría las Naciones Unidas, y simpatizaron con la valiente defensa del pueblo soviético contra la embestida nazi a partir de 1941. Los países latinoamericanos colaboraron también en la lucha contra Japón.

En el aspecto económico, América Latina se convirtió desde 1940 en abastecedor de Europa de productos primarios (incluso combustibles, considerados estratégicos) que pudieran traspasar directamente el bloqueo marítimo alemán o llegar por diversos conductos a los aliados, entre ellos por vía de Estados Unidos. La política general de abastecimientos de materias primas en tiempo de guerra tendía a concentrar el poder en el comprador, pese a su debilidad estratégica en ciertos aspectos, y a mantener los precios lo más bajos posible. Las economías de guerra implantaron el control de precios y como el dominio marítimo lo tenían en todo caso los Aliados, no parece que América Latina tuviera otra posibilidad que la de vender sus productos al precio que se le pagara. Esto dio origen a algunas dificultades y divergencias, pero de cualquier manera las compras para fines bélicos ayudaron a generar en algunos países latinoamericanos cierto grado de auge económico y, por la imposibilidad de Europa y, más tarde, de Estados Unidos, de suministrar productos manufacturados a América Latina, esa situación contribuyó a impulsar la industrialización en varios países de la región.

Con el avance de la segunda guerra mundial, el predominio de Estados Unidos en las relaciones económicas con América Latina fue aumentando, y al venir la posguerra —en cuyos preparativos participaron los países latinoamericanos por conducto de la Organización de los Estados Americanos y también directamente convocados por Estados Unidos— los problemas económicos, en lo que respecta tanto a materias primas como a otros aspectos del comercio y de las finanzas, tendieron a considerarse en sentido "hemisférico", es decir, más que nada como una relación entre Estados Unidos y América Latina, dejando en lugar secundario la recuperación de los antiguos vínculos con Europa.

Esta antigua relación económica había sido, *grosso modo*, de venta de excedentes de productos primarios a Europa, sobre todo por los países del hoy llamado Cono Sur y algunos países productores de minerales, con los cuales se pagaba el déficit comercial con Estados Unidos.[1] No debe olvidarse que a Europa se enviaban cereales, carne, café, azúcar, fibras, productos mineros y muchos otros, pero casi ninguna manufactura.

En la Conferencia Interamericana Económica y Financiera de la Postguerra, llamada de Chapultepec (México), el reajuste de posguerra a que se vio enfrentada América Latina significaba la desaparición de los contratos de venta de productos estratégicos, la pérdida de mercados, la vuelta a mercados mundiales abastecidos desde muchas regiones que competían con los productos primarios latinoamericanos, y la actualización de la política de libre comercio emprendida por Estados Unidos en los años treinta. Ésta habría de convertirse en una doctrina universal de libre comercio en la posguerra y más tarde tendría su plena expresión en la Carta de La Habana y en el GATT. En esa Conferencia, América Latina tuvo mucho temor de que la apertura de sus mercados a través de concesiones arancelarias pudiera significar la desaparición o el quebranto de sus nuevas industrias creadas durante la guerra, sin ninguna contraparte de aseguramiento de mercados para sus productos básicos exportables, que eran la fuente principal de divisas.[2] Se hablaba, a raíz de Chapultepec, de un célebre Plan Clayton de Estados Unidos en el que se incorporaban esas ideas, a las cuales enfrentaría América Latina un principio de nacionalismo y autonomía económicos, plan que fue de poco alcance y aún menores resultados efectivos, al menos inmediatos.

Los países latinoamericanos habían ya expresado en todo caso su interés en las instituciones de posguerra que se estaban gestando desde 1942 y 1943. Se adhirieron a la Carta de las Naciones Unidas en San Francisco, se incorporaron al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial (con excepción de Argentina), así como a la FAO y la UNESCO, y renovaron su interés en la OIT y otros organismos.

En todo esto —tal vez con excepción de la UNESCO y la OIT— poco contaban las relaciones con Europa. En lo económico, la reanudación de las exportaciones no había sido fácil, por lo menos hasta que el Plan Marshall revitalizó a las economías europeas y permitió a éstas hacer compras *off-shore* en América Latina con fondos estadounidenses, a la vez que aquellos países reanudaban con fondos propios su comercio con la región. Además, a medida que se beneficiaban de la reconstrucción de posguerra, los países europeos se colocaban nuevamente en posición de exportar manufacturas a América Latina. Debe recordarse que, antes de la guerra, Alemania había suministrado a los países latinoamericanos maquinaria y equipo, productos metálicos y químicos y otros, de manera que la reconstrucción de la economía alemana fue importante. Claro que de 1948 en adelante, Estados Unidos mismo, reconvertida su muy ampliada industria a condiciones de paz, estaba en muchos casos en mejor condición que Europa para exportar a América Latina. A la vez, se reanudaba paralelamente la inversión estadounidense directa, tanto en actividades petroleras, azucareras y otras, como en la industria ma-

1. League of Nations, *The Network of World Trade*, Economic Intelligence Service, League of Nations Publications, II. Economic and Financial, Ginebra, 1942, II.A.3, pp. 54-57, 73-87 y *passim*.

2. Víctor L. Urquidi, "Problemas económicos planteados en la Conferencia de Chapultepec", en *Boletín del Banco Central de Venezuela*, año IV, núm. 16, Caracas, abril de 1945, pp. 32-40.

nufacturera. Estados Unidos pudo así llevar fuerte delantera a Europa Occidental, que todavía no se reponía financieramente.

América Latina tuvo la primera advertencia importante de que no habría una vuelta a las condiciones de preguerra con Europa con los Tratados de Roma de 1957, por los cuales se iba a crear el Mercado Común Europeo de los Seis —hoy de los Doce—, a través de la Comunidad Económica Europea y otros organismos afines. Se planteaba no sólo el ensimismamiento de Europa el centrarse en sus propios problemas de integración, de relaciones con Estados Unidos y con Europa Oriental, sino que también se consolidaba la nueva relación que tendrían algunos países europeos con sus antiguos territorios coloniales en Asia y en África, así como en la región del Caribe y el norte de Sudamérica, en la medida en que todos ellos se fueran independizando pero retuvieran a la vez, no obstante, vínculos económicos, financieros y culturales con los viejos países metropolitanos. No tardó en desarrollarse en la Comunidad Europea, por el complejo de culpa colonial y por conveniencia política y económica propia, la idea del Mercado Común Europeo como un área comercial y económica preferencial para las excolonias, lo cual supondría en cierta medida una discriminación en contra de países en desarrollo y otros que no tuvieran esa condición, entre ellos las repúblicas latinoamericanas.

Esta situación habría de continuar por muchos años y tiene derivaciones hasta nuestros días merced a la intensificación del Mercado Común Europeo mismo, a sus propias políticas proteccionistas y restrictivas que afectan las exportaciones de muchos productos latinoamericanos y a los convenios de Yaundé y Lomé que han ampliado las preferencias para los países de Asia y África y algunos ex territorios coloniales del Caribe y Sudamérica.

Sin embargo, debe reconocerse que el auge de las economías europeas en los años cincuenta y sesenta —la época de oro a la que se ha hecho referencia en los escritos de muchos economistas— favoreció considerablemente a las exportaciones latinoamericanas y a la economía de América Latina en general, a pesar de ciertas restricciones a productos específicos. Tuvo también dicho auge el efecto de hacer virar parte del enriquecimiento financiero de Europa Occidental hacia América Latina, por medio de inversiones directas, con frecuencia en cooperación con inversionistas nacionales latinoamericanos, sobre todo en Brasil, aunque también en muchos otros países de la región. Europa Occidental participó así mismo en el desarrollo latinoamericano mediante sus aportaciones a las instituciones financieras multilaterales, incluso al Banco Interamericano de Desarrollo, en el cual 14 países europeos participan como miembros y dan acceso a sus mercados financieros.

Se ha entrado así a nuevas formas de cooperación europea-latinoamericana, no sólo en el comercio sino también en los servicios y las finanzas. Esa cooperación no se ha limitado a los países miembros de la CEE. Ha incluido, igualmente, a los que quedaron fuera de ésta, o ingresaron después, como el Reino Unido, España y Portugal. Las relaciones con Europa tuvieron, por otra parte, un foco de interés en los miembros de la EFTA, y en Yugoslavia, único entre los países socialistas que ha desarrollado de manera significativa el comercio y las inversiones con América Latina (excluida la relación especial de la URSS con Cuba).

De cualquier manera, la renovación de las relaciones económicas con Europa, así como en el campo político, ha estado siempre opacada por la mayor dependencia latinoamericana respecto a Estados Unidos en todos los terrenos y por la serie de problemas que esa dependencia ha involucrado conforme han variado las políticas estadounidenses y se han creado tensiones Este-Oeste que han tenido reflejo en América Latina (como el caso de Cuba a partir de 1959 y, más recientemente, los de Chile, Granada y Nicaragua).

Al lado del ensimismamiento europeo y los demás problemas en escala mundial de Europa, hay otro elemento que dificulta la relación europea-latinoamericana: ha ocurrido un ensimismamiento en América Latina, la cual se ha volcado hacia sus propios problemas internos, a la vez que se han complicado las relaciones con Estados Unidos. En general, América Latina, fuera de una nostalgia cultural con respecto a España y Francia, sobre todo, y en algunos aspectos con el Reino Unido y Alemania Federal, se ha desentendido bastante de la evolución moderna de Europa, tanto en el aspecto cultural y político como en el económico, financiero y tecnológico. Los latinoamericanos —con las excepciones que siempre hay que reconocer— saben poco de lo que pasa en Europa y no estudian los fenómenos europeos sistemáticamente como debieran. Esto tiene sin duda su consecuencia en el desarrollo de las nuevas relaciones y en cualquier negociación.

Por otro lado —hay que decirlo con claridad— los europeos tampoco se interesan mucho por lo que sucede en América Latina. Apenas existen unos cuantos centros de estudios sobre esta región en los principales países europeos, aunque hay buenas bibliotecas; además, son pocos los nuevos especialistas en las ciencias sociales que hayan hecho algún trabajo de significación sobre América Latina, algunas de sus subregiones o determinados países. Éste es un fenómeno que ocurre también entre América Latina y África o Asia. Es un signo de los tiempos; pese a la mayor interdependencia económica mundial y al mayor grado de comercio y de intercambio de servicios y tecnología, así como a la mayor intercomunicación, la comprensión mutua se ha debilitado.

Debe admitirse, asimismo, que todos los intentos de acercamiento, ya sea por las vías multilaterales o por las bilaterales, han tenido resultados bastante infructuosos. La CEE ha suscrito apenas cuatro convenios de cooperación económica y financiera con países latinoamericanos (Argentina, Uruguay, Brasil y México), y existen convenios de cooperación con los países del Pacto Andino y con Centroamérica; pero cuando América Latina ha hecho planteamientos de conjunto, la Comunidad no ha podido responder activamente, o sus procesos de consideración de esta problemática han sido lentos y muy engorrosos, aun en el campo diplomático. Tal vez algunos países europeos han visto en América Latina simplemente un campo apetecido para inversiones, para proyectar su propia economía industrial, y no han considerado a la región latinoamericana como un área susceptible de integrarse en mayor grado con la economía de Europa. Siguen vigentes algunos convenios bilaterales de cooperación económica de los años cincuenta, sin mayor consecuencia. Los de cooperación tecnológica más recientes, aunque aplicados en escala limitada, quizá tengan algún potencial. La CEE, por su parte, ha comenzado a prestar cooperación técnica a algunos países latinoamericanos en materia industrial, energética y científica.

Vale la pena destacar que un país de reciente ingreso a la Comunidad Europea, España, ha tenido muy en cuenta sus relaciones con América Latina en su transición más intensa hacia el resto de Europa y en especial hacia la Comunidad, y ha ofrecido ser un portavoz de los intereses latinoamericanos. Sin embargo, no creo que América Latina debiera descansar en un portavoz sino hablar por sí misma en la Comunidad, por más que la amistad y el afecto por la España democrática induzcan a un acercamiento directo con este país y, a través de él, con el resto de Europa. En todo caso, cualquier gestión que lleve a cabo España en la CEE en pro de las relaciones económicas con América Latina será sin duda bienvenida en esta región. Lo mismo puede decirse, guardando las proporciones, del papel de Portugal en la CEE, sobre todo en relación con Brasil.

No debe olvidarse que en muchos de los grandes planteamientos hechos por América Latina en el ámbito internacional, Norte-Sur, y en relación con el Nuevo Orden Económico Internacional, con referencia a asuntos económicos, financieros y tecnológicos, a los perennes problemas de estabilización de precios y mercados de los productos básicos y a muchos otros característicos de los años sesenta y setenta —sin descuidar el caso de la OPEP y las crisis petroleras—, los países europeos se han colocado en su mayor parte del lado opuesto de la barrera, a menudo con fuertes diferencias políticas, económicas y financieras respecto de la posición latinoamericana. Esto se ha manifestado claramente en las Naciones Unidas, en la UNCTAD y en las más de las conferencias internacionales.

Por otra parte, no puede dejarse de lado la enorme corriente de créditos bancarios que fluyó a América Latina a partir de los años setenta y hasta 1982. Pero ¿fue esto un acto de cooperación con América Latina, un deseo de participar en el desarrollo latinoamericano y de ayudar a la industrialización y a la modernización tecnológica? ¿O fue simplemente un negocio bancario, hecho por cierto con los fondos flotantes que dejaban en Europa los países petroleros y otros? Se reconoce que buena parte de este crédito se otorgó sin suficiente consideración de la perspectiva latinoamericana ni de las consecuencias peligrosas de un incremento tan rápido del endeudamiento; fue también otorgado en condiciones bastante onerosas, si bien hay que admitir que nadie obligó a los prestatarios latinoamericanos a usar todos esos créditos de Europa, así como de Estados Unidos y Japón, en forma tan desordenada y tan poco consecuente. Mas el hecho está, y ahora América Latina se encuentra fuertemente endeudada con Europa, con una carga anual de intereses muy elevada, que en 1985 fue de entre 10 000 y 15 000 millones de dólares (más otros 15 000 a 20 000 millones a Estados Unidos, Canadá, Japón y otros países).[3]

La crisis del endeudamiento externo latinoamericano a partir de 1981-1982 ha acabado por poner de relieve en forma dramática los problemas de las relaciones económicas entre Europa y América Latina, en todos los terrenos: el comercio, las inversiones, el financiamiento, el turismo, y la cooperación científica, técnica y cultural. Y no sólo son problemas de América Latina, sino también de la propia Europa, que ante la crisis económica y financiera mundial tampoco ha podido definir el futuro de sus relaciones con aquélla, a la vez que padece restricciones en el orden financiero que, por ejemplo, impiden la expansión del intercambio cultural. América Latina, por añadidura, está más dividida internamente que en años anteriores y se encuentra bastante perpleja ante su propio futuro económico; tampoco percibe cuáles pueden ser los signos positivos que vengan de Europa en la práctica, no obstante las buenas intenciones diplomáticas de ambas partes.

En estas condiciones, ¿cabría aventurar algún vaticinio positivo sobre las relaciones Europa-América Latina?

No se trataría de trazar un escenario ideal, y mucho menos de lanzarse a una alegre utopía. En lo que sigue se pretende poner el acento en ciertos factores que seguramente condicionarán el desarrollo de una relación más intensa y productiva. Cuál sea el peso de los factores en sí, o su importancia relativa, tendría que ser objeto de otras consideraciones, principalmente de tipo político, que rebasan el alcance de estas páginas.

Para un latinoamericano, el punto de partida realista debiera ser la actitud que guardan los propios europeos, en los círculos de poder (incluida la CEE), con respecto a la América Latina en su conjunto o con referencia a alguna de sus partes o a ciertos países principales. En un importante documento de la CEE, de 1984,[4] se afirma que "en materia de política comercial, el margen de maniobra para fortalecer una acción de la Comunidad [respecto de América Latina] pareciera ser extremadamente estrecho, al menos a breve y mediano plazo"; y se insiste en que "no ha sido un exceso de protección industrial o siquiera agrícola de parte de la Comunidad el factor predominante de la disminución o estancamiento de la parte relativa a las exportaciones latinoamericanas, [ya que] el progreso de las exportaciones de otros países en desarrollo hacia la CEE lo demuestra suficientemente".[5]

Esta actitud encuentra apoyo en foros en que se han discutido las relaciones con América Latina; por ejemplo, el Vicepresidente de la Comisión de la CEE subrayó en una reunión sobre cooperación económica entre América Latina y Europa —con referencia especial a la República Federal de Alemania, Austria y Suiza—, llevada a cabo en 1984, que 85% de las exportaciones latinoamericanas a la CEE está libre de gravamen arancelario o paga no más de 5%, por lo que "el margen para mejoras resulta limitado, dado que las restricciones existentes se refieren, por regla general, a sectores económicos que están afectados dentro de la Comunidad por una crisis estructural".[6] Y añade: aunque la Comunidad "está decidida a perseguir una mayor liberación

3. Cifras estimadas, basadas en Banco Mundial, *World Development Report 1985*.

4. *Orientaciones para el esfuerzo de las relaciones entre la Comunidad y América Latina*, COM (84), 105, 6.4.1984, p. 5, citado, en traducción del francés, en SELA, Secretaría Permanente, *La política comercial de la Comunidad Económica Europea y sus efectos sobre el comercio de América Latina*, Secretaría Permanente, XI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 17-19 de septiembre de 1985, doc. SP/CL/XI.0/DT, núm. 12, p. 2.

5. *Ibid.*

6. Karl Haferkamp, vicepresidente de la Comisión de la CEE, "¿Una respuesta europea al reto latinoamericano?", en Albrecht von Gleich, Jean-Max Baumer y Waldemar Hummer, *Europäisch-Lateinamerikanische Wirtschaft-Kooperation — Die Bundesrepublik Deutschland, Osterreich und die Schweiz als Partner Lateinamerikas*, Deutscher Instituts-Verlag, Colonia, 1985, p. 50.

del comercio. . . en general los impulsos de crecimiento para las exportaciones latinoamericanas resultarán más bien de una reactivación económica en los países industriales y no tanto de la política comercial".[7]

Como lo señala la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), "esta manera de exponer el problema de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE reduce singularmente las posibilidades de entrar en un proceso de consultas constructivas y de negociaciones que culminen de modo satisfactorio".[8] Yo diría más: revela una falta de comprensión del problema en sí, en dos aspectos principales: en la excesiva generalización respecto a "América Latina" y respecto a las "exportaciones latinoamericanas"; y en la proyección a futuro del problema del comercio en relación con el endeudamiento latinoamericano. A esto último me referiré más adelante, y sólo quiero dejar anotado aquí que la Comisión de la CEE, al mencionar la proporción declinante de las exportaciones latinoamericanas en el mercado que ofrece la CEE, frente a las de otras áreas, emplea un argumento falaz, por varias razones: primero, porque ante el gran trastorno petrolero de los años setenta, Europa se abasteció preferentemente de los países del Medio Oriente y del norte de África y no de América Latina, por diversas consideraciones políticas y económicas; segundo, porque se olvida mencionar el efecto de las convenciones de Yaoundé y Lomé; y tercero, porque se soslayan los factores de tipo estructural e institucional. Dar a entender que no existen limitaciones arancelarias y no arancelarias importantes es pasar por alto la realidad de la restrictividad de la CEE respecto a cualquier producto que amenace el proteccionismo agrícola y los sectores "sensibles", la elevada incidencia de los impuestos internos al consumo de productos tropicales como el café, el cacao y el banano, y otras prácticas restrictivas que con frecuencia se aplican en forma discriminatoria.[9] Y dar a entender que la expansión del comercio con América Latina tendrá que venir más de la reactivación económica de la propia Europa que de su política comercial es usar un pretexto burdo y miope, que tampoco hace frente a las realidades que estarán presentes aun en el caso de que la economía europea logre crecer más rápidamente que lo hasta ahora proyectado.

En lo que hace a inversión privada europea directa, que se ha concentrado en tres o cuatro países latinoamericanos y proviene principalmente de Alemania Federal, el Reino Unido y Francia, la actitud que se percibe en los europeos es, como dice un destacado economista alemán,[10] "reservada", es decir, los inversionistas europeos no están satisfechos de las disposiciones y reglamentaciones que rigen en los principales países latinoamericanos la inversión extranjera privada, la coinversión, las garantías cambiarias, los pagos por tecnología, etc. Voceros alemanes y suizos de la empresa privada insisten en que el grado de riesgo es todavía elevado, en que existen restricciones excesivas de carácter jurídico, en que no gozan de suficiente protección en cuanto a patentes y pago de tecnología, y anuncian con frecuencia que es indispensable que se "liberalice" más la inversión extranjera, sobre todo en Brasil y en México.[11] Nuevamente, la cuestión de la inversión extranjera directa —y se escuchan posiciones semejantes entre los grupos conservadores de Estados Unidos— no es una que se pueda tratar en forma tan simple. Cabría preguntarse también cómo ha sido que, aun con las disposiciones prevalecientes, ha aumentado tanto la inversión directa europea en América Latina en áreas de nueva tecnología, pero también en ramas tradicionales. Ante la crisis del endeudamiento, podría pensarse que los europeos considerarían más conveniente reanudar sus inversiones directas que embarcarse en nuevos programas de crédito bancario.

Con la vuelta general al conservadurismo en Europa, cabe tener en cuenta que "el orden económico vigente en los países de Europa Occidental excluye casi por completo la intervención directa del Estado en el comercio exterior", según afirma Von Gleich.[12] Este autor concluye que "mientras no se logre mejorar la aceptación de los productos de América Latina en el mercado europeo y mientras sus economías nacionales no resulten más atractivas para los inversionistas extranjeros, no aumentarán en escala notable ni las relaciones comerciales ni la actividad inversionista, a pesar de todos los llamamientos y medidas de fomento".[13] Aunque en América Latina se han extendido las políticas económicas de liberalización y privatización, sería irreal suponer que se acercan a la "filosofía" que encierra el orden económico vigente en Europa, pues la larga tradición latinoamericana de intervención del Estado en la economía —y de hacer funcionar una economía mixta— tiene raíces históricas y jurídicas profundas, y responde, entre otras cosas, a la necesidad de hacer más equitativo y menos desigual el proceso de desarrollo económico y social.

A las anteriores realidades se suman los efectos del endeudamiento externo de América Latina, que según cifras recientes excede los 365 000 millones de dólares, de los cuales aproximadamente de 120 000 a 150 000 millones se adeudan a los países de Europa Occidental. En términos generales, Europa participó con plena conciencia en el endeudamiento externo latinoamericano de los años setenta y principios de los ochenta. Bien sabemos que no es posible tratar todos los casos por igual, sino que habría que considerar las circunstancias específicas de cada país latinoamericano y su capacidad para hacer frente al servicio de la deuda. Sin embargo, visto el problema en su conjunto, lo que se plantea crecientemente es que los países latinoamericanos —como por lo demás la mayoría de los de África y Asia— no podrán "pagar" el principal de su deuda externa, sino que estas obligaciones tendrán que ser objeto de continuas recalendarizaciones y renegociaciones.

Mientras tanto, los pagos por concepto de intereses permanecen muy elevados y en casi todos los casos fuera de la capacidad corriente de servicio sin sacrificio de importaciones necesarias para el crecimiento. Se afirma que la actitud de los bancos comerciales europeos es, por un lado, más conservadora que la de los estadounidenses, por lo que su insistencia en el pago puntual y cumplido de los intereses será mayor. Se dice, por otra parte, que los bancos europeos pudieran ser más flexibles en casos concretos, pero que no darían un solo paso heterodoxo en escala nacional

7. *Ibid.*, pp. 50-51.
8. SELA, doc. SP/CL/XI.0/DT, núm. 12, *op. cit.*, pp. 2-3.
9. SELA, *op. cit.*, caps. III y IV.
10. Von Gleich, *loc. cit.*, p. 82.
11. Por ejemplo, Jean-Max Baumer, "Las relaciones económicas entre Suiza y América Latina", y Bernd H.-J. Kitterer, "Cuestiones actuales de la cooperación alemana con América Latina desde la perspectiva de la empresa privada alemana", ambos en Von Gleich, *loc. cit.*, pp. 256-261 y 284-287, respectivamente.
12. Von Gleich, *loc. cit.*, p. 83.
13. *Ibid.*

mientras la banca norteamericana mantenga sus posiciones actuales, y que incluso el llamado Plan Baker no obligaría a los bancos europeos, aun en el caso de que los de Estados Unidos respondieran al mismo haciendo nuevos préstamos a los deudores latinoamericanos principales. El hecho es que, tratándose de algunos países latinoamericanos, el pago puntual de los intereses ya no se realiza. Por otro lado, el tomar nuevos préstamos de los bancos para poder pagar los intereses anuales, con poca esperanza de aligerar la carga que los intereses representan para la balanza de pagos (pues aumentarían cada año también), no sería una solución viable.

Si se examina a fondo el problema del servicio de la deuda externa, se encontrará que el país deudor sólo tiene una forma de pagar: mediante un excedente de exportaciones de bienes y servicios. El mecanismo de la "transferencia real", es decir, en bienes y servicios, quedó expuesto con toda claridad en las controversias de la posguerra de 1919 en adelante, a propósito de las reparaciones que se exigían a Alemania y con relación, además, a las deudas inter-aliadas. Keynes, actor importante en aquella época, lo dijo sin ambages: "Quienes crean que Alemania puede pagar anualmente cientos de millones de libras esterlinas deberán especificar *con qué mercancías concretas* se podrá hacer el pago y *en qué mercados* habrán de colocarse dichos productos."[14] Se desarrolló también una controversia teórica sobre elasticidades-ingreso *vs.* elasticidades-precio, en la que participaron Keynes, Ohlin y Rueff, que hoy, junto con el planteamiento básico de la transferencia real, podría aplicarse a América Latina. La enseñanza histórica es que deudas externas de gran monto, equivalentes, como las reparaciones, a un porciento elevado del producto interno bruto, no pueden pagarse, porque no es posible generar el excedente necesario de exportaciones. Aún más: si este excedente se generara, los países acreedores no estarían en posibilidades de absorberlo, es decir, no aceptarían un excedente de importaciones, o sea, en principio, un déficit de balanza de pagos. Por ello, en cuanto al principal de las deudas, lo más prudente sería que, como se apuntó, se sigan renegociando y recalendarizando indefinidamente.[15]

Sin embargo, los mismos principios tendrán que acabar por aplicarse al pago de intereses. Mientras éstos fueron de reducida magnitud, al menos nominalmente, como hasta la primera y segunda guerras mundiales, los países deudores no consideraban dichos pagos como un problema mayor. Cierto que a veces entraban en mora, y de hecho en los años treinta, a raíz de la crisis económica mundial de entonces, hubo moratoria general; todos los países latinoamericanos, excepto Argentina, faltaron a sus obligaciones por concepto de deuda. En el mejor de los casos, los intereses, como en el siglo XIX, se capitalizaron y al fin se llegó a arreglos con los comités de acreedores para liquidar por poco dinero la deuda pendiente, y así comenzar de nuevo con préstamos del Banco Mundial, del Eximbank y, desde 1961, del Banco Interamericano de Desarrollo. Hoy día, los intereses, elevados en términos reales (alrededor de 6%) y gigantescos en su monto, representan una parte significativa del producto interno bruto de los países deudores.[16] Su pago en divisa convertible equivale a transferir al exterior una parte muy cuantiosa del ahorro nacional, sin posibilidad de emplear este ahorro para el crecimiento y el desarrollo. Tan sólo para pagar intereses, por lo demás, habría que generar un excedente de exportaciones de bienes y servicios, en los principales países deudores, por el monto de divisas necesario para cubrir esos intereses. La situación actual de los principales deudores latinoamericanos empieza a poner en duda esa posibilidad; aun en términos generales habría que ver el lado opuesto de la ecuación, es decir, investigar si los acreedores estarían dispuestos a aceptar un excedente de importaciones (déficit comercial) en su comercio con los deudores.

En este punto quisiera retomar el problema de la política comercial europea. En las discusiones acerca del servicio de la deuda externa latinoamericana —por ejemplo, con motivo del llamado Plan Baker— se insiste en que el nuevo crédito externo deberá servir, entre otras cosas, para impulsar el crecimiento económico y, en particular, el de las exportaciones. Bien: ¿exportaciones a dónde y de qué productos? Si se tratara de generar excedentes de exportaciones a Estados Unidos, basta recordar que éste es también un país que en la práctica mantiene posiciones muy proteccionistas en todo lo que considera "sensible" o que amenaza a determinados sectores, y que quiere fomentar sus propias exportaciones a América Latina: todavía más, que Estados Unidos opera ya con un déficit en cuenta corriente que, por su monto, tendencia y características, constituye un problema principal de su política económica. ¿Sería razonable pensar que Estados Unidos estaría dispuesto a incrementar su déficit para permitir que América Latina "le pague" el servicio de la deuda externa, siquiera los intereses?

¿Podría entonces pensarse que Europa Occidental, que en general no es tan deficitaria en sus transacciones corrientes con América Latina, o cuyo déficit suele ser de menor importancia relativa —y en el caso de algunos países europeos hay superávit—, pudiera cooperar en la solución del problema del servicio de la deuda externa de América Latina, admitiendo más abiertamente los productos de ésta en su mercado para que dicha región pueda generar los excedentes de exportación necesarios? Si la respuesta fuera positiva se estaría esbozando una nueva estrategia en las relaciones económicas entre Europa y América Latina, aunque sólo pudiera llevarse a la práctica a mediano plazo. Europa asumiría un papel que tenía casi abandonado desde la segunda guerra mundial, el de absorber los excedentes comerciales latinoamericanos. Si se lograra, ello redundaría también en una mayor corriente de inversiones directas y en otras transacciones, incluida la tecnología.

En una nueva estrategia de este tipo, Europa tendría que abandonar el actual enfoque de "estrecha perspectiva" en términos de "prestatario (deudor)-acreedor",[17] para marchar hacia una participación activa en el desarrollo latinoamericano. En lugar de ser "recaudadora de intereses" y de insistir en la necesidad de la apertura incondicional latinoamericana a la inversión directa

14. John Maynard Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (edición estadounidense), Harcourt, Nueva York, 1920, p. 202 (el subrayado figura en el original. Traducido del inglés.)

15. En un trabajo aún inédito, "The Long-Term Consequences of the Global Debt Problem", International Federation of Institutes of Advanced Studies (IFIAS), Solna, Suecia, agosto de 1985, examino la experiencia histórica, la situación actual del endeudamiento externo de los países en desarrollo, y sus consecuencias.

16. Por ejemplo, en México representaron 7.1% del PIB en 1984.

17. Jürgen Warnke, ministro Federal de Cooperación Económica de la República Federal de Alemania, en Von Gleich, *op. cit.*, p. 31.

y de reiterar las razones por las que la política comercial de la CEE sigue siendo proteccionista en la práctica, considero que Europa podría enfocarse hacia una nueva política económica, que se compondría de varias partes interrelacionadas:

1. Apertura real de su mercado en productos de interés para América Latina, sobre todo los semielaborados y las manufacturas, sin perjuicio de incrementar sus compras de productos básicos latinoamericanos. Para ello habría que negociar con América Latina y eliminar restricciones e impuestos internos al consumo, así como aplicar con espíritu más amplio las disposiciones aduaneras vigentes.

2. Reconocer, como lo asevera Von Gleich, que "dado que las fuerzas propias del mercado no tienen la suficiente capacidad de intensificar las relaciones económicas en la medida deseable, se necesitan acciones adicionales",[18] y para ello, por cierto, la iniciativa debe ser asumida tanto por los europeos (a través de la CEE y por otros conductos), como por los latinoamericanos (con apoyo en el SELA y también por otros conductos).

3. Nuevas bases para la coinversión industrial en América Latina, que no necesariamente supongan el incremento de la inversión directa europea como tal, bajo el pleno control de las empresas transnacionales del mismo origen, sino la participación con empresarios latinoamericanos en actividades conjuntas en que se asocien no sólo capitales sino también recursos tecnológicos y humanos, a fin de producir para los mercados latinoamericanos y los internacionales, mediante integraciones parciales crecientes de los procesos de producción y distribución —lo que en inglés llaman *production-sharing*. Serían estas "nuevas formas de cooperación industrial con América Latina, tales como las que ya se han practicado en otras regiones del mundo por empresas europeas",[19] para lograr en esta forma la diversificación industrial y que las relaciones se hagan más activas.[20] De hecho, estas nuevas formas de integración industrial en coparticipación se están iniciando entre México y Estados Unidos a lo largo de la frontera entre ambos países; son especialmente importantes en las áreas de nueva tecnología.

4. Reconsideración del problema de pago de los intereses sobre la deuda externa. Si Europa no prevé estar en posibilidad de absorber excedentes de exportación latinoamericanos —en caso de que se generaran de manera suficiente—, y tampoco puede cambiar su política comercial hacia América Latina, llegará el momento en que los principales deudores latinoamericanos —aparte de los que ya están en estado de moratoria parcial o total— se verán en la necesidad de buscar nuevas fórmulas para atender el pago del servicio de la deuda.

Una de éstas, entre otras, y sin perjuicio de muchas otras medidas para aliviar la carga de la deuda, sería el pago en moneda nacional de una parte de los intereses sobre la deuda contraída con la banca europea, es decir, pagar una proporción de los intereses en pesos, cruzados, australes, bolívares, intis, colones, etc., en cuentas especiales de "contraparte" en el sistema bancario de cada país. Estos saldos sólo podrían utilizarse para reinvertir en el país deudor en proyectos, debidamente negociados con los gobiernos, que generen divisas a mediano plazo o profundicen en los procesos de ahorro de divisas implícitos en una sustitución eficaz de importaciones. En algunos casos, podrían destinarse estos fondos a proyectos de interés ambiental y social. Sería un procedimiento para recircular los intereses de la deuda hacia proyectos económicamente mejores que los que originaron en un principio los préstamos del exterior. Tales mecanismos se podrían establecer gradual y voluntariamente, con los bancos acreedores que tuvieran mejor visión del futuro, tuvieran asimismo posibilidad jurídica de hacerlo y aceptaran la moneda nacional de que se tratase, debidamente garantizada, como una alternativa superior a la de la moratoria que la crisis ha estado induciendo en forma inminente. El sistema bancario de las naciones acreedoras se haría así solidario con el desarrollo de los países latinoamericanos. Éstos ahorrarían divisas para destinarlas al pago de importaciones esenciales, y los intereses retenidos en sus monedas respectivas representarían una nueva forma de "dinero fresco", sin perjuicio de la condicionalidad general que se requiera para que los deudores no dilapiden estos nuevos recursos como desperdiciaron en gran parte los de los años setenta y ochenta.[21]

Tal vez sería mucho pedir que estas nuevas concepciones se impusieran en un plazo razonable, traduciéndose en una iniciativa europea, dada la lentitud con que se formulan las políticas económicas en Europa y en la CEE. Por otro lado, se carece todavía de una iniciativa latinoamericana, pese a los intentos del SELA, entre los que parece destacar —aunque el lenguaje es todavía muy débil y el alcance es limitado— la Decisión Núm. 190, del X Período de Sesiones (1984) de su Consejo Latinoamericano, en la que se pide "reanudar el diálogo entre América Latina y la CEE. . . cuando existan posibilidades ciertas de progresos significativos en la búsqueda de soluciones. . ."[22]

Evidentemente, estamos todavía a gran distancia de un acercamiento efectivo y práctico. Lo importante, sin embargo, es tener conciencia de las posibilidades y trazar nuevos rumbos más dinámicos, más encuadrados en el futuro de la economía mundial y más orientados hacia la solidaridad entre las dos regiones, en vez de hacia el ensimismamiento que ha prevalecido tanto en Europa como en América Latina. □

18. Von Gleich, *loc. cit.*, p. 83.

19. *Ibid.*, p. 86.

20. Von Gleich, "Situación y perspectivas de las relaciones económicas entre Alemania Federal y América Latina", *loc. cit.*, p. 140.

21. Véase Víctor L. Urquidi, "Una propuesta para establecer un sistema de pago parcial, en moneda local, de los intereses sobre la deuda externa", El Colegio de México, México, agosto de 1985-febrero de 1986, inédito. Los siguientes economistas han hecho propuestas similares, en distintos contextos: Dragoslav Avramovic, Osvaldo Sunkel, C. Freg Bergsten, William R. Cline y John Williamson, así como Saúl Trejo Reyes. (Véanse: Avramovic, "Foreign Debt and the Financial System", en *Development and South-South Cooperation*, vol. I, núm. 1, Belgrado, 1986; Sunkel, *América Latina y la crisis económica internacional: ocho tesis y una propuesta*, Colección Cuadernos del RIAL, vol. I, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1985, pp. 67-71; Bergsten, Cline y Williamson, *Bank Lending to Developing Countries: the Policy Alternatives*, Institute of International Economics, Washington, abril de 1985, pp. 175-179; Trejo Reyes, "Deuda externa: una alternativa de solución", El Colegio de México, México, febrero de 1986, inédito.) La CEPAL insinúa el punto en un documento reciente, *El problema de la deuda: gestación, desarrollo, crisis y perspectivas*, doc. LC/G.1406 (SES.21/10), Santiago de Chile, 6 de marzo, 1986, especialmente p. 48.

22. SELA, Consejo Latinoamericano, Decisión Núm. 190, *Relaciones entre América Latina y la Comunidad Económica Europea*, art. 1o. (anexo al doc. SP/CL/XI.0/DT, núm. 12, *op. cit.*).

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7,
México, julio de 1986, pp. 591-602

México y la Comunidad Económica Europea

Comercio e inversiones

*Fernando de Mateo**

Introducción

En los últimos años se ha acelerado el proceso de cambio estructural en los países desarrollados. En efecto, sus economías han crecido con mayor rapidez en los sectores de servicios y de tecnología de punta que en las ramas industriales tradicionales. De hecho, la mayoría de los empleos creados durante la última década en esos países se han dirigido a dichos sectores.

La situación anterior ha tenido efectos de gran consideración tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo.

* Asesor del Secretario de Comercio y Fomento Industrial. Este trabajo forma parte del libro *Mexico and the European Community*, Peter Cossey y Miguel S. Wionczek (eds.), Nijhoff, La Haya, 1986. Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor.

En los primeros se han presentado diversos problemas en la transición hacia la época posindustrial. La reconversión de los empleos y de las capacidades productivas se ha enfrentado a la fuerte oposición de los trabajadores y de los empresarios afectados. De esta manera, se produce una paradójica convivencia de desempleo con vacantes que no pueden ocuparse por falta de personal calificado.

Esta transición se ha caracterizado, además, por el intento de los afectados —en muchas ocasiones con la aprobación activa de los gobiernos— de mantener el *statu quo* por medio de medidas proteccionistas. Las autoridades gubernamentales responsables de la política comercial muchas veces no se ponen de acuerdo acerca de si es conveniente o no imponer restricciones a la importación. Así, no es poco común que mientras el Poder Ejecutivo de un país se opone a su aplicación, el Legislativo las propugne. Generalmente, se llega a ciertos compromisos que no siempre son los más apropiados para la libertad del comercio.

Desde el punto de vista de los países en desarrollo, es obvio que las medidas neoproteccionistas tienen un efecto negativo en

sus esfuerzos para incrementar las exportaciones. Menos obvias son las consecuencias que la transición de las naciones industrializadas hacia la etapa posindustrial tiene sobre dichas exportaciones. Los países ricos, al demandar menos materias primas para sus industrias, crean una sobreoferta mundial de muchos bienes que exportan los países en desarrollo, lo que tiene un efecto directo sobre los precios. Lo anterior, combinado con un lento crecimiento de los países desarrollados durante la última década y con la sobrevaluación del dólar —moneda en que se cotizan casi todas las materias primas—, ha provocado que los precios de esos productos se encuentren en sus niveles más bajos desde la terminación de la guerra de Corea.

De esta manera, los países en desarrollo se encuentran entre las dos hojas de una tenaza que comprime sus ingresos de divisas: por un lado, el neoproteccionismo que afecta sus exportaciones no tradicionales; por otro, el bajo precio de las materias primas. Además, el servicio de la enorme deuda externa a que se enfrentan estos países determina un descenso aún mayor de su capacidad de importación.

El proceso de transformación de una sociedad industrial a una posindustrial no es privativa de países como Estados Unidos. De hecho, los miembros de la CEE se encuentran inmersos en este proceso desde hace años, no obstante su rezago en los sectores de tecnología avanzada en relación con Estados Unidos y Japón.

La tasa de crecimiento de los países europeos ha disminuido de manera notable a partir de 1973, debido a tres causas principales:

1) Una disminución a largo plazo del aumento potencial de la productividad, a medida que Europa alcanzaba los niveles de Estados Unidos.

2) "Pérdidas cíclicas inevitables en la producción y el empleo a medida que los países se ajustaban a importantes 'choques' del sistema."

3) "Pérdidas debidas a cambios en las 'concepciones institucionales' sobre medidas e instrumentos macropolíticos."[1]

En lo que respecta al primer punto, los países europeos disfrutaron de tasas de crecimiento inusualmente elevadas en los años cincuenta y sesenta porque fueron capaces de explotar las "oportunidades del atraso". Sin embargo, era inevitable que ese dividendo anormal de productividad se evaporara a medida que se acercaban a los niveles de Estados Unidos.

En lo que se refiere al segundo punto, los "choques del sistema" han afectado la actividad económica desde principios de los setenta: el colapso del sistema monetario de Bretton Woods y el incremento de 12 veces en el precio del petróleo. Tales "choques" fueron lo suficientemente fuertes para provocar cambios tanto en las políticas macroeconómicas como en las "reglas del juego" de los responsables de las finanzas públicas. También tuvieron la fuerza suficiente para cambiar las expectativas del sector privado.

1. Angus Maddison, "Naturaleza y causas del estancamiento económico: un examen de seis países", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 6, México, junio de 1985, pp. 593-603.

Finalmente, en lo que hace al tercer punto, la caída del crecimiento económico de la Comunidad se debió también a una cautela deliberada en la utilización de las políticas.[2]

De esta manera, la falta de un crecimiento económico adecuado en la CEE —y, en general, en todos los países desarrollados— ha afectado directamente las expectativas de crecimiento de los países en desarrollo a través de los multiplicadores del comercio exterior.

La desindustrialización se ha acelerado en casi todos los países miembros de la CEE, pero ha afectado en escala muy significativa a Francia, la República Federal de Alemania y los Países Bajos. Este fenómeno es consecuencia de los factores coyunturales y de largo plazo ya mencionados. La elasticidad de la demanda de productos industriales es más débil que en los primeros años de la posguerra, el crecimiento de la productividad es rápido en ese sector y ha aumentado la competencia de los países en desarrollo de industrialización reciente. Sobre todo ha influido la disminución coyuntural de la demanda de productos industriales, en especial de bienes de capital y de otros insumos intermedios. Por su parte, en el sector servicios la sensibilidad cíclica, la elasticidad a largo plazo de la demanda y el crecimiento de la productividad son mayores que en la industria.

No obstante, las economías europeas muestran una elevada apertura frente al exterior. En todos los casos el coeficiente de exportación de mercancías con relación al PIB ha crecido constantemente a partir de la terminación de la segunda guerra mundial, siendo superior al que se observaba en 1929. Cabe destacar que las economías de los países de la CEE están mucho más abiertas al exterior que las de Estados Unidos y Japón, como se observa en el cuadro 1.

CUADRO 1

Coeficiente de exportación de mercancías con relación al PIB

	1929	*1938*	*1950*	*1960*	*1973*	*1982*
Alemania	15.3	5.6	8.5	15.7	19.4	26.7
Estados Unidos	5.0	3.6	3.6	4.0	5.3	6.9
Francia	14.0	6.0	10.6	11.2	14.3	17.0
Japón	16.0	14.9	7.8	9.4	9.0	13.0
Países Bajos	29.4	18.4	28.6	36.1	39.8	48.3
Reino Unido	15.5	8.4	16.7	15.9	17.1	20.5

Fuente: Tomado de Angus Maddison, "Naturaleza y causas del estancamiento económico: un examen de seis países", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 6, México, junio de 1985, p. 600.

Después de diez años de crecimiento económico menor que el potencial en los países de la CEE, los precios están creciendo a niveles similares a los de los años sesenta, pero registran una elevada capacidad no utilizada, tanto de trabajo calificado como de capital físico.

2. *Ibid.*

Además, la política económica seguida por los países de la Comunidad es muy cautelosa y los que buscaron crecer independientemente del entorno de la economía internacional —Alemania en 1979 y Francia en 1981— se vieron obligados a retractarse. De hecho, esto corrobora la cada vez mayor interdependencia económica mundial que se ha venido gestando durante las últimas cuatro décadas, no obstante el funcionamiento de un "sistema" de tipos de cambios fluctuantes, que en teoría debería permitir a cada país aplicar en forma independiente sus políticas económicas.[3]

La política industrial de la CEE

Dentro de este contexto general, la transición de una sociedad industrial a una posindustrial puede efectuarse por medio del intervencionismo estatal o de las fuerzas del mercado. Esta última opción se basa en el uso de los instrumentos de política económica, de manera que se asegura la existencia de un sistema descentralizado de competencia que permita que el proceso de ajuste industrial sea automático y continuo. En otras palabras, la política industrial es, en este caso, el conjunto de instrumentos dirigidos a promover el funcionamiento completo y eficiente de la competencia.

A su vez, la política industrial intervencionista considera el conjunto de instrumentos utilizados por los gobiernos o las autoridades supranacionales —como la Comisión de la CEE—, para encuadrar al desarrollo industrial en un programa económico general, tendiente al logro de objetivos sectoriales, nacionales o regionales. Desde luego, el grado de intervencionismo puede ser diferente según los países, y las medidas utilizadas pueden variar sustancialmente de uno a otro.

Escoger entre políticas industriales basadas en las fuerzas del mercado o en la intervención depende de la concepción político-económica del Estado, así como de que los gobiernos confíen o no en que su capacidad de competencia sea un medio para lograr objetivos tales como el progreso técnico, el aumento de los niveles de vida, la distribución "justa" del ingreso, etcétera.

". . .Las diferencias entre los dos tipos de política parecen, hasta cierto punto, teóricas, sobre todo en el caso de economías mixtas como las europeas. De hecho, existe una continuidad en el grado de intervencionismo. En los países europeos algunos sectores industriales se ven afectados por medidas microeconómicas públicas dirigidas a impedir o a promover el cambio estructural, mientras que otros, simultáneamente, quedan librados a las reglas del mercado. De igual forma, si se comparan dos países tales como Alemania y Francia, las correspondientes políticas industriales resultan muy diferentes oficialmente: la del primer país pertenece al tipo de mercado y la del segundo es intervencionista. En realidad, en la práctica diaria se parecen mucho, sobre todo si se tienen en cuenta las diferencias entre las respectivas estructuras industriales."[4]

De acuerdo con Ghellinck, la política industrial implícita en el Tratado de Roma se basa en la competencia interna y en la creación de un mercado común competitivo. Sus instrumentos, una vez abolidos los aranceles internos, son los necesarios para garantizar ese mercado común, es decir, la política de competencia, la política externa común y las facultades para favorecer la armonización de las leyes de los estados miembros.

Como hemos visto, durante los cincuenta y sesenta los países miembros de la Comunidad registraron tasas de crecimiento muy elevadas, lo que, de hecho, facilitó el establecimiento de la propia CEE. Sin embargo, durante el decenio de los setenta las economías de estos países se enfrentaron, por una parte, a una reducción sustancial de su crecimiento económico, la cual estuvo acompañada de un aumento en los niveles de desempleo, y de una competencia creciente por parte de los países en desarrollo en los sectores exportadores tradicionales de los europeos (textiles, acero, construcción naval), y, por otra, a la competitividad creciente de Estados Unidos y Japón en las industrias con tecnología de punta.

Lo anterior acrecentó el escepticismo en el enfoque de mercado dado a la política industrial, generándose también mayores presiones para proteger a la industria comunitaria por medio de barreras arancelarias y de otro tipo, ayudas, regulaciones internas en el campo de las normas técnicas, etcétera.

"Para enfrentarse a esta situación, la Comisión respondió de dos maneras. Por un lado, reorientó los instrumentos disponibles, tales como la competencia y la política comercial, hacia el logro de objetivos de política industrial; por otro, actuó como iniciadora de política, presentando varias propuestas en favor de acciones más positivas en materia de política industrial europea."[5]

Sin embargo, a pesar de la voluntad de la Comisión de realizar acciones positivas, hasta ahora los estados miembros no le han otorgado nuevas facultades: la política industrial comunitaria sigue basándose en la competencia y esencialmente en acciones negativas.

En el caso de las industrias con problemas estructurales en toda la Comunidad (construcción naval, textiles, fibras artificiales, acero, etc.) se han formulado directrices específicas para ayudar a las empresas afectadas, pero el mayor elemento en el proceso de "ajuste" ha recaído en los convenios bilaterales que la Comunidad ha negociado con otros países y que están dirigidas a otorgar protección externa a estas industrias cuando la ventaja comparativa ha pasado a algunos países en desarrollo.

Cuando el costo de la mano de obra se convierte en el factor más importante para determinar la competitividad de una industria, es muy posible que las medidas proteccionistas comunitarias se extiendan a un número creciente de industrias. Ello obedece a que en sus propuestas para aplicar políticas específicas en favor del ajuste estructural, la Comisión ha sugerido básicamente paliativos en defensa de las producciones comunitarias que van

3. Fernando de Mateo, "Políticas económicas y ajustes del tipo de cambio", en *Comercio y Desarrollo*, año V, vol. I, núm. 23, México, julio-septiembre de 1982.

4. Elisabeth de Ghellinck, "La política industrial de la Comunidad Europea: experiencias y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 7, México, julio de 1985, pp. 665-671.

5. *Ibid.*, p. 668.

perdiendo su competitividad y no medidas eficientes que permitan un traslado ordenado de los procesos productivos hacia los países en desarrollo.[6]

La política agrícola común

Un elemento fundamental en el funcionamiento de la CEE, y motivo de un número muy grande de libros, artículos y documentos, es la política agrícola común (PAC). En este trabajo sólo se hará mención de sus características sobresalientes y, particularmente, de los elementos de protección externa de la misma.

La protección de la agricultura tiene una larga tradición en Europa, derivada tanto del intento de asegurar la autarquía en la producción agrícola, a fin de no depender de proveedores internacionales en caso de emergencia, como del deseo, derivado de lo anterior, de proporcionar a los agricultores un ingreso similar al de los demás sectores de la economía. De esta manera, se ha buscado —y logrado— detener el éxodo de la población agrícola hacia la industria y los servicios.

La PAC se encuentra en el centro del proyecto económico comunitario e incluso se ha dicho que su desmantelamiento significaría la desaparición de la CEE.

No obstante que la PAC es ampliamente restrictiva, puede considerarse que se encuentra de acuerdo con los lineamientos del GATT, en virtud de que éste permite la aplicación de restricciones cuantitativas cuando la producción interna de determinado producto está sujeta a control o existe un superávit en su producción. La PAC no sólo ha permitido que la Comunidad se transforme en el productor mundial más importante de ciertos bienes que antes importaba, sino también en el principal exportador de muchos de ellos (es el primero, por ejemplo, de productos lácteos y el segundo de carne y azúcar). Por esta razón se ha dicho que la PAC es uno de los principales elementos en el abatimiento de los precios mundiales de los alimentos.

Los objetivos de la PAC son: "a] aumentar la productividad agrícola a través del progreso técnico y del desarrollo racional de la producción agrícola y de la utilización óptima de los factores de la producción, en particular de la mano de obra; b] asegurar, por lo tanto, un nivel de vida justo para la población agrícola. . .; c] estabilizar los mercados; d] garantizar el abasto regular, y e] garantizar precios razonables para los consumidores".[7]

Para alcanzar estos objetivos, en 1968 se estableció la armonización común de los mercados agrícolas, la cual se efectúa por medio de 21 regulaciones básicas para distintos sectores de la producción agrícola (plantas vivas, flores cortadas y follajes ornamentales; ciertos productos incluidos en el anexo 2 del Tratado de Roma; tabaco en bruto, lino y cáñamo, lúpulos, frutas y vegetales, forraje seco; productos pesqueros; vino; productos de frutas y vegetales procesados; semillas; aceites y grasas; carne ovina y caprina; azúcar, cereales; arroz, carne de puerco, huevos; aves de corral; carne de bovino, leche y productos de leche).

El sistema se complementa con cuatro regulaciones relativas a arreglos comerciales para productos no sujetos a la armonización común de los mercados agrícolas, resultantes del procesamiento de productos agrícolas o que pueden ser usados como sustitutos.

La armonización de los mercados agrícolas comprende, en particular, controles de precios, subsidios a la producción y comercialización de varios productos, almacenamiento y una organización administrativa común para estabilizar tanto las importaciones como las exportaciones.

Además de estos apoyos internos, en las fronteras de la Comunidad se aplica un sistema comercial común a productos de los siguientes sectores: azúcar, productos procesados a partir de frutas y vegetales, carne de porcino, huevos, carne de aves de corral, arroz, carne de bovino y productos de leche. Este sistema comercial actúa de la siguiente manera: cuando el precio mundial se encuentra por debajo del de la CEE se carga un impuesto sobre las importaciones, que es igual a la diferencia entre el precio de intervención (*threshold price*, fijado anualmente) y el precio CIF (calculado conforme al precio más barato del mercado internacional); de esta manera el monto del impuesto varía de acuerdo con las fluctuaciones del precio del mercado mundial. Este mecanismo se conoce como de impuestos variables (*variable levies*).

Para que las autoridades comunitarias puedan efectuar un seguimiento continuo de los movimientos del comercio con terceros países y determinar las tendencias resultantes, todas las importaciones y exportaciones de los sectores agrícolas más importantes están condicionadas a la presentación de una licencia. Sin embargo, el sistema de impuestos variables es tan eficiente que sólo en condiciones excepcionales se requiere usar restricciones cuantitativas. Uno de esos casos ocurrió entre julio de 1974 y marzo de 1977, cuando se suspendieron las importaciones de carne de vacuno.

Diferentes autoridades han calculado los niveles de protección de los impuestos variables en relación con sus equivalentes *ad valorem*. Un ejemplo de este tipo de estimaciones se reproduce en el cuadro 2.

Sin embargo, la protección que otorgan los impuestos variables es en realidad mucho mayor. En teoría puede ser infinita, puesto que si los exportadores reducen su precio, lo único que consiguen es que la Comunidad obtenga mayores ingresos por impuestos a la importación. De hecho, este sistema comercial aísla a los productores y consumidores de productos agrícolas del impacto de las variaciones en la oferta y la demanda del mercado mundial.

Con este aislamiento, en combinación con la garantía de precios a los agricultores, la CEE ha logrado un gran incremento de la productividad agrícola, que se ha elevado 6.7% anual en 1968-1973 y 2.5% de 1973 a 1980.[8]

6. Véase por ejemplo *A community strategy to develop Europe's industry*, Bruselas, octubre de 1981.
7. Artículo 39 del Tratado de Roma.
8. Comisión de la Comunidad Económica Europea, *Europe's Common Agriculture Policy*, febrero de 1981.

CUADRO 2

Equivalente arancelario de los impuestos variables de productos seleccionados

	Mantequilla	*Semillas oleaginosas*	*Trigo*	*Maíz*	*Azúcar*	*Carne*	*Arroz*
1975/76	220	27	24	28	9	96	37
1976/77	301	21	104	63	76	92	66
1977/78	288	53	116	103	155	96	28
1978/79	303	61	93	101	176	99	57
1979/80	411	85	63	90	90	104	31

Fuente: A. Cairncross *et al.*, *Protectionism: Threat to International Order — The Impact on Developing Countries*, The Commonwealth Secretariat, Londres, 1982. Citado en Sieglinde Reichenbach, *Protectionism in the EEC and its implications to developing countries*, ONUDI, 11 de julio de 1984.

Sin embargo, el consumo de productos agrícolas de la Comunidad se incrementó en menor proporción, lo que creó fuertes excedentes de diferentes sectores en distintos años. Para deshacerse de ellos la Comunidad subsidia las ventas externas, lo que afecta directamente a muchos exportadores de los países en desarrollo y, en especial, de América Latina. Por un lado, el acceso de esos países al mercado comunitario se encuentra fuertemente restringido por las medidas externas de la PAC. Por otro, las exportaciones subsidiadas de la Comunidad compiten con las de los países en desarrollo en terceros mercados, lo que reduce aún más su capacidad de exportación.

Finalmente, como ya se mencionó, se acusa a la CEE de haber agravado la caída de los precios mundiales de los productos agrícolas a través de su PAC.

Las relaciones con América Latina

La CEE tiene un ingreso per cápita de casi 7 000 dólares anuales, 272 millones de habitantes, representa más de 20% del PNB del mundo, cuenta con más de 31% de las reservas monetarias, más de 35% del comercio mundial y su PIB se acerca a dos billones de dólares.

Por su parte, América Latina tiene un ingreso per cápita de 1 500 dólares, cuenta con 370 millones de habitantes, representa 5.5% del PNB del mundo, participa con 4% del comercio mundial y su PIB es de 550 000 millones de dólares.

Estas cifras muestran las amplias diferencias en el desarrollo de ambas regiones. Más aún, después de crecer 6% anual durante dos decenios, la economía latinoamericana tuvo una disminución en 1981, 1982 y 1983, para crecer mínimamente en 1984. El ingreso per cápita se ha reducido en casi 10% desde 1980. Su endeudamiento externo alcanza la cifra de 370 000 millones de dólares y el pago de intereses es alrededor de 40 000 millones de dólares anuales, absorbiendo más de 35% del ingreso total por concepto de exportaciones. Desde 1980, la tasa de utilización del capital productivo de la región declinó 13% y el servicio de la deuda externa absorbe en ciertos países hasta 25% del PIB. En suma, la economía de América Latina se encuentra sumergida en su más profunda recesión desde la época de la Gran Depresión.

La recuperación de la economía latinoamericana en su conjunto depende esencialmente de dos factores. El primero se refiere a una recuperación sostenida de la economía en los países desarrollados, que conduzca a su vez al crecimiento y a la liberación del comercio internacional. El segundo se refiere al repunte del flujo de inversiones externas hacia América Latina.

Es importante destacar que Europa en su conjunto representa 26% de las importaciones de América Latina y 28.5% de sus exportaciones. Asimismo, las inversiones directas e indirectas de Europa en la región crecieron sostenidamente en los últimos decenios hasta antes de la actual recesión económica.

Por lo tanto, la solución de los problemas económicos y financieros de América Latina debería tener gran importancia para Europa. Por un lado, para la CEE es de gran interés que las importaciones de América Latina recobren el dinamismo perdido a partir del inicio de la presente década. Sin embargo, esto sólo se podrá lograr si la CEE liberaliza lo suficiente sus importaciones, en condiciones favorables para América Latina, tanto de manufacturas como de productos básicos de interés para el subcontinente. También debería buscar mecanismos para hacer más atractivos sus productos, incrementando el financiamiento de sus exportaciones a América Latina, particularmente de bienes de capital.

Asimismo, la Comunidad debería buscar mecanismos que permitieran estimular los flujos de inversiones directas hacia América Latina, lo cual sería una manera de revitalizar el comercio entre las dos regiones.

Tan importante como el flujo continuo de capitales hacia América Latina es que se produzca un suministro masivo e institucionalizado de tecnología. Sin embargo, la Comisión de la CEE concede a América Latina un nivel muy bajo de prioridades en sus relaciones externas, en las cuales da preferencia a los 65 países del grupo ACP (de Asia, del Caribe y del Pacífico), luego a los países meditarráneos (Marruecos, Argelia, Malta, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Siria y Yugoslavia) y, finalmente, en función de intereses estrictamente comerciales, a los del Pacífico occidental y del Sureste Asiático.

Dadas las condiciones económicas de la Comunidad y la baja prioridad que otorga a sus relaciones con América Latina, no es de extrañar que el "diálogo" CEE-Grula (Comunidad Europea-Grupo de Embajadores Latinoamericanos) no haya progresado en lo absoluto. En efecto, después de dos años de "pausa" en este diálogo (debido a la guerra de las Malvinas), la Comisión de las Comunidades Europeas preparó un documento para fortalecer las relaciones entre la Comunidad y América Latina.[9]

En dicho documento, la Comisión reconoce que las exportaciones latinoamericanas hacia la CEE han disminuido relativamente durante los últimos años. Así, la participación de América Latina en las importaciones de la Comunidad bajó de 11% en 1958 a

9. Comisión de la CEE, "Orientaciones para fortalecer las relaciones entre la CEE y América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm., 6, México, junio de 1985, pp. 604-608.

5.5% en 1982. Esta reducción se debe tanto a las relaciones privilegiadas entre la Comunidad y los países ACP, los mediterráneos y los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), así como la PAC y las restricciones impuestas a ciertos productos industriales en los que algunos países latinoamericanos cuentan con ventaja comparativa. Reconoce también la parte demasiado modesta que la región recibe de la ayuda comunitaria.

Sin embargo, en el documento se señala que en materia de política comercial el "margen de maniobra para una acción consolidada de la Comunidad es extremadamente estrecho, por lo menos a corto y medianos plazos".[10]

En cuanto a la transferencia de recursos, el documento menciona que "las instituciones de la Comunidad no están en condiciones de asumir un papel activo tendiente a mejorar o resolver los problemas de pagos o de endeudamiento de la América Latina". Sin embargo, la Comisión considera que se debería invitar al Banco Europeo de Inversiones a que utilice, en favor de los países latinoamericanos, sus posibilidades de financiamiento fuera de la Comunidad y que los proyectos que el Banco financie deberían ser de interés mutuo y estudiarse de acuerdo con sus criterios y reglas habituales, debiendo prestar especial atención a las posibilidades de cofinanciamiento y estar dispuesto a cooperar activamente en la organización y estímulos de consorcios financieros. Hasta la fecha no ha habido ningún logro concreto en este terreno.

El reducido crecimiento de la CEE, la gran oposición a una restructuración industrial internacional ordenada y eficiente, el elevado desempleo en los países comunitarios, la reticencia a modificar la PAC, los problemas propios de instrumentar el ingreso de España y Portugal y la baja prioridad que la Comisión otorga a América Latina han relegado al "diálogo" entre las dos regiones a un mero ejercicio diplomático con mayor valor político que económico.

La protección a la industria[11]

El promedio ponderado de la tarifa externa común de la CEE para los productos industriales es de 2.9%, en tanto que para Estados Unidos es de 4.3% y para Japón de 7 por ciento.

Esta cifra es muy reducida y, de hecho, es inferior al porcentaje de variación de los tipos de cambio de los principales países comerciantes en una semana. Entonces, a primera revista la protección arancelaria de la Comunidad frente a terceros países es en la práctica inexistente. Sin embargo, la medida de protección anterior sólo muestra un promedio y no refleja la alta protección arancelaria impuesta a algunos productos, principalmente de interés para los países en desarrollo. Por ejemplo, el arancel nominal para la miel es de 27%, para los plátanos es de 20%, para algunos aceites vegetales alcanza hasta 10%, para la pasta de cacao asciende a 15% y para los extractos, esencias y concentrados de café llega a 18%. A esto hay que agregar los impuestos internos discriminatorios que algunos países comunitarios aplican a varios de estos productos.

Más aún, las reducciones arancelarias efectuadas durante la Ronda de Tokio a productos como los textiles y las prendas de vestir, así como al calzado y los productos de piel, fueron muy reducidas. De hecho, la protección efectiva concedida a estos y otros productos de interés para América Latina llega a alcanzar niveles por encima de 60 por ciento.

Además, esa alta protección efectiva resulta sumamente discriminatoria si se consideran los acuerdos preferenciales de la CEE con la AELC y los países mediterráneos y ACP. Estos acuerdos conceden exención de aranceles en la CEE a la mayor parte de los productos no agrícolas originarios de dichos países, además de ciertas ventajas en varios productos agrícolas.

Para los demás países en desarrollo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) reduce un tanto los efectos de los aranceles en la nación más favorecida (NMF). El sistema se aplica a 140 países y territorios y se ha extendido a Rumania (1974) y a la República Popular China (1980).

El SGP comunitario cubre todos los artículos industriales elaborados y semielaborados y alrededor de 300 productos agrícolas no sujetos a impuestos variables. Para los industriales las preferencias consisten en una exención total de los aranceles, los cuales son reducidos, o se suspenden por completo, para los productos agrícolas.

Sin embargo, la mayor parte de los productos industriales manufacturados realmente exportables por los países latinoamericanos y el acceso libre de aranceles al mercado comunitario están limitados por cuotas o topes. Éstos por lo general se fijan como cantidades máximas (principalmente para textiles y vestido) o valores máximos. Tan pronto se alcanza el monto admitido bajo una cuota, se suspenden inmediatamente las importaciones a tasas preferenciales y tienen que pagar las tasas NMF.

Se sujeta a un seguimiento estadístico a otros productos que reciben tratamiento preferencial y que no están sujetos a cuotas o topes. Cuando la importación de un producto cause o amenace causar dificultades económicas a algunos de los países de la CEE, se introduce un arancel para limitar las importaciones del producto en cuestión.

A través del tiempo, el SGP de la Comunidad se ha hecho más restrictivo. Por ejemplo, la participación de un país en la cuota de un producto determinado se redujo de 50 a 30 por ciento y aun a 20 o 15 por ciento.

Asimismo, ha disminuido de manera sustancial la tasa de crecimiento de las cuotas globales para cada producto, limitándose a 5% o incluso a 0% para los productos "sensibles".

Sin embargo, el mecanismo de restricciones cuantitativas se ha vuelto más transparente a partir de la modificación del esquema preferencial en 1981. A partir de entonces, sólo se fijan cuotas para los productos sensibles originarios de un país en desarrollo considerado como competitivo. La mayoría de los topes se abolió y el carácter restrictivo de los restantes se cambió de global (para las importaciones de todos los países beneficiarios) a individual (para importaciones originarias de un país determinado).

10. *Ibid.*, p. 605.

11. Algunas partes de esta sección se basan en Sieglinde Reichenbach, "Protectionism in the EEC and its implications to developing countries", ONUDI, 11 de julio de 1984.

Esto ha introducido un fuerte elemento discriminatorio entre los países beneficiarios.

Sin embargo, en ese año se agregaron al SGP nuevas restricciones a las importaciones, principalmente de los países en desarrollo más avanzados, entre los que se encuentra México.[12] Por otra parte, desde 1981 no se ha incrementado el monto máximo de importaciones preferenciales de un número importante de artículos.

El otorgamiento de preferencias a los textiles y prendas de vestir por parte de la CEE está ligado al Acuerdo Multifibras firmado en el GATT, ya que estas ventajas se conceden a los países que han establecido restricciones "voluntarias" a la exportación u otras restricciones similares. Además, se establecen cuotas máximas para el ingreso de estos productos bajo régimen preferencial. El reparto entre los países se basa en el "poder competitivo" de cada uno de ellos y en su grado de desarrollo. En suma, el esquema es muy restrictivo para estos productos.

La utilización del SGP se ha concentrado en un número relativamente reducido de productos. La CEE trató como productos sensibles y semisensibles a alrededor de 50% de sus importaciones preferenciales y los controló mediante cuotas y topes. El número de países que usan el SGP es sumamente reducido. Los principales beneficiarios han sido Yugoslavia, Hong Kong, Brasil, Corea, Malasia y la India (55% del total). En 1980 sólo se cubrió 60% de los montos máximos ofrecidos en el sistema. Las importaciones a través del SGP participan con apenas 5% de las compras externas comunitarias totales.

De esta manera, el SGP ha estado muy lejos de ayudar a cumplir con los objetivos de la resolución 21 (II) de la UNCTAD, en el sentido de acelerar la industrialización de los países en desarrollo.

Los países miembros de la CEE siguen aplicando restricciones cuantitativas a la importación, que en la actualidad ascienden a unas 150 categorías de productos, incluyendo calzado, televisores y radios y sus partes, cuchillería y madera contrachapada. Estas limitaciones se aplican también al comercio de textiles a través del Acuerdo Multifibras, el cual se vuelve más restrictivo con cada revisión. En la última se permitió un tratamiento diferenciado para los abastecedores dominantes, es decir, se consagró la discriminación entre países. Es un hecho que la CEE ha aprovechado el acuerdo para incrementar su protección al sector textil.

La Comunidad también aplica en forma no discriminatoria cláusulas de salvaguardia en caso de daño o amenaza de daño a alguna industria comunitaria. Sin embargo, la CEE ha insistido en el GATT que las salvaguardias se apliquen solamente a los países de donde provengan la mayor parte de las importaciones. Este es otro elemento que tiende a la discriminación internacional por parte de la CEE. En este caso es particularmente amenazante para los países en desarrollo, puesto que la aplicación de esta cláusula se ha referido cada vez más a productos intensivos en mano de obra, es decir, en aquellos en que estos países cuentan con ventaja comparativa.

12. En 1980 se restringió la importación preferencial de México a través de cuotas para un solo producto de un total de 132 que se sujetaron a cuota en ese año.

La aplicación por parte de la CEE de derechos *antidumping* y compensatorios se realiza de acuerdo con las normas del GATT, sin discriminación contra los países que no han firmado los códigos respectivos, como lo hace Estados Unidos. Sin embargo, existe una tendencia creciente a usar estas medidas para aumentar el proteccionismo.De 1970 a 1975 se iniciaron 20 casos de derechos *antidumping*, al igual que en 1976 y 1977, pero en 1982 la cifra aumentó a 31 productos.

El comercio México-CEE

En las secciones anteriores se describió el marco en el que se desarrolla el comercio entre México y la CEE. Es indudable que la posición de aquél resulta desfavorable frente a la de otros países. Se discrimina sus exportaciones en relación con las de los países de la AELC, los mediterráneos y los ACP.

Sin embargo, esta discriminación es más teórica que práctica, pues si bien algunos productos de exportación (como miel de abeja, tabaco y café) se enfrentan a elevadas restricciones, en realidad puede decirse que México no tiene problemas comerciales serios con la Comunidad Económica Europea.

Esta afirmación es casi tan válida como decir que el Alto Volta, hoy Buskina Faso, no tiene problemas comerciales con México. En los dos casos la ausencia de dificultades en el intercambio se desprende de la reducida relación comercial. En efecto, aun cuando la CEE eliminara las restricciones a la miel o a los otros productos mencionados, y aunque la Comisión se desistiera de la reciente acusación de que las empresas mexicanas exportan a la CEE fibras acrílicas a precios de *dumping*, las exportaciones mexicanas a esa región no crecerán apreciablemente ni ello proporcionaría la solución a los problemas comerciales del país.

El problema se plantea a otro nivel, es decir, no en relación con los actuales intercambios sino en el caso hipotético de que las exportaciones a la CEE crecieran a tasas elevadas. En ese caso, México sí tendría problemas comerciales serios con la Comunidad, ya que a medida que el número de productos exportados fuera creciendo, las restricciones aplicadas por la CEE se irían a su vez multiplicando. Estas restricciones no son hipotéticas —como el supuesto de unas exportaciones crecientes—, sino perfectamente reales. Corresponden a las que se describen en las secciones anteriores de este trabajo y que han afectado a países como Brasil, Argentina, Corea y Taiwán, para sólo citar algunos.

Lo que aquí se plantea como una situación hipotética podría convertirse en una realidad si se profundiza en la actual política mexicana de fomento de las exportaciones no petroleras.

Durante los últimos cinco años el comercio de México con la CEE ha sufrido una gran transformación. En 1979 sus exportaciones totalizaron 521 millones de dólares, en tanto que sus importaciones desde la CEE fueron de 2 513 millones, lo que arroja un déficit para México de 1 632 millones de dólares.

A partir de 1980 las ventas mexicanas a la CEE comienzan a sufrir una importante modificación, al convertirse el petróleo en el principal producto de exportación a la Comunidad. Para 1983 las ventas mexicanas ya habían alcanzado 2 274 millones de dó-

lares y en 1984 alrededor de 2 700 millones. De un déficit comercial para México de 1 600 millones en 1981, se pasó a un superávit de aproximadamente 1 430 millones en 1984.

Debe destacarse que 85% de las exportaciones mexicanas a la CEE está constituido por petróleo. Si se elimina este producto, resulta que las ventas mexicanas no hubieran crecido entre 1979 y 1984.

Además del petróleo, el saldo comercial favorable a México se ha debido al estricto proceso de ajuste implantado por sus autoridades a partir de 1982 para hacer frente a la crisis financiera y económica que estalló ese año. Este proceso de ajuste condujo a una reducción de 60% en las importaciones mexicanas procedentes de la Comunidad entre 1981 y 1984, que se ubicaron en alrededor de 1 260 millones de dólares en el último año.

Las exportaciones mexicanas a la CEE se concentran en 15 productos, de los cuales, como se mencionó, el petróleo es al que corresponde el mayor porcentaje. Le siguen cinco bienes de origen agrícola (miel, café, cacao, tabaco y algodón), que representan 4.15% de las ventas totales a esa región; seis productos minerales (8.9%), uno petroquímico (etileno, con 0.5%) y vehículos y partes para vehículos (1.8%).

De esta manera, puede observarse que menos de 5% de las exportaciones mexicanas a la Comunidad, es decir, los productos agrícolas, pueden tener problemas de acceso a ese mercado. Dificultades que no tienen las ventas de productos minerales ni de vehículos, motores y sus partes, pues éstas se refieren fundamentalmente a las que realiza la Volkswagen de México a su matriz en Alemania. Por lo tanto, el crecimiento de las exportaciones en este rubro depende fundamentalmente de la política comercial seguida por una empresa transnacional.

México también exporta a la CEE diversos productos químicos, máquinas de escribir, conductores eléctricos, relés, partes de válvulas electrónicas, fibras sintéticas, cintas magnéticas, registradoras, rodamientos, microcircuitos, partes para tractores, etc., además de productos primarios como atún, ajo, raíz de zacatón, ixtle de lechuguilla, espárragos en conserva, cuerdas de henequén, etc. Sin embargo, aunque las ventas de esos productos son muy reducidos, podrían ser la plataforma que permitiría a México diversificar sus productos y sus mercados.

Por el lado de las importaciones mexicanas procedentes de la CEE, los principales productos son: máquinas para trabajar los metales, tubos, cañerías y conexiones de hierro y acero, vehículos para vías férreas y otros bienes de capital. Puede, por lo tanto, observarse que la estructura del comercio entre México y la CEE responde al esquema comercial clásico entre países desarrollados y en desarrollo.

Con el fin de modificar esta situación, el Consejo de las Comunidades Europeas y el Gobierno mexicano suscribieron en 1975 un Acuerdo Global de Cooperación Económica mediante el cual las partes contratantes se conceden el trato de la nación más favorecida y se comprometen a desarrollar una mayor cooperación económica —cuando ésta se encuentre vinculada con el intercambio comercial a fin de realizar proyectos concretos de cooperación susceptibles de contribuir al desarrollo y a la diversificación del comercio. Como instrumento operativo de este Acuerdo, se creó una Comisión Mixta para examinar los posibles obstáculos al comercio recíproco y establecer las medidas de promoción que fomenten el comercio bilateral.

Es indudable la buena intención de las dos partes de mejorar el marco institucional de las relaciones comerciales bilaterales. Es claro que este acercamiento permitió a México colocar una mayor cantidad de petróleo en algunos de los países de la Comunidad, aunque haya sido como resultado de contactos bilaterales. Sin embargo, las estadísticas también muestran que en términos concretos el Acuerdo y sus mecanismos de operación han resultado poco eficaces para aumentar las exportaciones no petroleras de México.

Esta imposibilidad de incrementar las ventas externas se debe básicamente a dos factores estructurales y a uno de índole coyuntural. Por un lado se encuentra el poco interés que las autoridades mexicanas mostraron en el pasado por incrementar las exportaciones. El segundo factor estructural es que los exportadores mexicanos prefieren enviar sus productos al mercado estadounidense, el cual consideran "menos riesgoso" que el europeo.

Cuando en el pasado reciente se tomaron varias medidas para impulsar las ventas de productos no petroleros, ello coincidió con la fuerte sobrevaluación del dólar con respecto a las monedas europeas. Como el peso mexicano se desliza en relación con la moneda estadounidense, esto condujo a que se sobrevaluara frente a las monedas de la CEE (véase el cuadro 3). De esta manera, coyunturalmente se redujeron las exportaciones mexicanas de algunos productos a ese mercado.

CUADRO 3

Margen de sobrevaluación del peso frente a algunas monedas europeas (Marzo de 1985)

Moneda	*Margen de sobrevaluación*
Franco francés	6.5
Marco alemán	13.3
Libra esterlina	20.8

Fuente: IMCE.

En los meses subsecuentes la sobrevaluación del peso se acentuó debido al alza del dólar frente a las monedas europeas y a la reducción de la subvaluación de la moneda mexicana frente a la divisa estadounidense.

El ajuste cambiario de principios de septiembe de 1985 eliminó la sobrevaluación del peso frente a las divisas europeas.

En suma, las exportaciones mexicanas a la CEE no se han incrementado fundamentalmente debido a que la política comercial de México en el pasado estuvo destinada a favorecer al mercado interno y no a fomentar las exportaciones. Con el cambio reciente de política económica, las exportaciones mexicanas seguramente crecerán. Entonces existe una alta probabilidad de que

las medidas restrictivas de la Comunidad empiecen a funcionar en detrimento de las exportaciones mexicanas.

La política comercial mexicana

En función de su contribución al crecimiento del PIB, pueden identificarse varias etapas en el proceso de industrialización de México:

a] Sustitución de importaciones de bienes de consumo (1939-1960).

b] Sustitución de importaciones de productos intermedios y bienes de consumo duradero (1960-1973).

c] Sustitución de importaciones de bienes de capital e inicio de la promoción de exportaciones de manufacturas (1970-1978).

d] Desarrollo de un sector líder (1976-1982).

Cada una de estas etapas se define mediante la identificación del motor de crecimiento de la economía que la impulsó. Cuando dicho motor se debilita se pasa a la siguiente etapa, aunque puede haber un traslape entre las mismas. Un modelo bien definido de sustitución de importaciones a ultranza comprende las tres primeras etapas. Este modelo comenzó a dar señales de agotamiento desde principios de la década de los setenta, pero su inviabilidad se hizo ya evidente a mediados de la misma.

La caducidad del esquema de sustitución de importaciones dio lugar a la adopción de un modelo de sector líder, en el cual el crecimiento del sector petrolero se convirtió en el eje del desarrollo de la economía del país.

La sustitución de un modelo por otro no significó un cambio profundo en la política comercial seguida por el país. La protección efectiva promedio utilizada por el conjunto de las actividades productoras de bienes pasó de 13% en 1960 a 18% en 1970 y a 32% en 1980. Sin embargo, para 1981 la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento del PIB fue negativa en casi 38%. Por el contrario, el aporte de las exportaciones al crecimiento económico fue de cerca de 5%, pero debido exclusivamente a las exportaciones de petróleo. En todos los demás sectores la contribución de las exportaciones fue negativa o muy reducida.

Las exportaciones petroleras aumentaron la capacidad de compra externa de la economía, lo que se tradujo en un rápido crecimiento de las importaciones, necesarias para cubrir el rápido aumento de la demanda interna, particularmente por la orientación de las inversiones hacia sectores intensivos en capital. La rápida sobrevaluación del peso a partir de 1979 también explica el fuerte crecimiento de las compras externas. En este contexto se explica el incremento de más de 50% en las importaciones procedentes de la CEE entre 1979 y 1981.

Sin embargo, este modelo adoleció de un defecto fundamental: el precio internacional del petróleo estaba fuera del control de las autoridades mexicanas. Su caída detonó la crisis financiera que se desencadenó en 1982 y que después se convirtió en económica.

De esta manera, el país, en medio de una fuerte crisis, se enfrentaba a tres opciones: primero, profundizar en el modelo de sustitución de importaciones; segundo, mantener el modelo de sector líder combinándolo con el de sustitución de importaciones y, tercero, buscar una nueva estrategia de desarrollo que lograra un verdadero cambio estructural de la economía para evitar la recurrencia de crisis económicas tan graves como la actual.

La profundización en la sustitución de importaciones tiene inconvenientes fundamentales. En primer lugar, el espacio que queda para sustituirlas es sumamente reducido (lo que se observa en el bajo coeficiente de importaciones a consumo total en la mayoría de los sectores), lo que subraya la caducidad de este modelo. En segundo lugar, el tamaño del mercado mexicano, no obstante sus 78 millones de habitantes, es demasiado reducido para las economías de escala que se requieren en los sectores en que aún puede haber sustitución de importaciones, siendo de una magnitud similar al mercado del área de Los Ángeles o la gran Nueva York. El tercer inconveniente es que si se profundizara de una manera indiscriminada en la sustitución de importaciones —que básicamente se referiría a bienes de capital e insumos "sofisticados"—, la ineficiencia que esto acarrearía se extendería horizontal y verticalmente a toda la economía.

La segunda opción conllevaría introducir en el sistema los elementos indeseables de dos modelos que ya han mostrado su inviabilidad.

Por ello, tanto el Plan Nacional de Desarrollo (PND) como el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) optaron por buscar un cambio en la estructura económica que alcance a todos los sectores de la economía.

Como elementos fundamentales en este cambio estructural se encuentran el fomento de las exportaciones no petroleras y la sustitución selectiva y eficiente de las importaciones. Es de destacarse que en el PND se encomienda a la política comercial la labor para la que es más eficiente, esto es, la asignación de los recursos productivos entre las diferentes actividades y de acuerdo con los objetivos sectoriales.

De esta manera, la política de comercio exterior dejó de ser el puntal de la balanza de pagos, tarea que el PND asignó a las políticas cambiaria y de manejo de la demanda.

Tanto en el PND como en el Pronafice se reconoce que la política de protección es uno de los instrumentos más poderosos de que dispone el Estado para lograr la mencionada asignación de recursos productivos. De ahí la necesidad de racionalizar la protección. Debe señalarse que en 1981 la protección efectiva había alcanzado los niveles más altos (48%) que se han registrado desde que se cuenta con estadísticas sobre este indicador.

Las políticas económicas se habían dirigido al aprovechamiento del mercado interno, discriminando a las exportaciones. Más aún, la protección a ultranza estimuló las producciones intensivas en capital, situación aberrante en un país con abundante mano de obra.

La eliminación en julio de 1985 del permiso previo para más de 3 600 fracciones de importación, sumadas a las otras tantas

que se habían liberado en el curso de 1984, hace que 90% de las fracciones totales, que cubre alrededor de las dos terceras partes de las importaciones totales, no requieran de permiso previo.

La liberación comercial estuvo acompañada de una modificación importante del tipo de cambio (20%), y de una nueva forma de deslizamiento. Esta última busca que la flotación de la moneda responda de una manera más eficiente a las variaciones de la oferta y la demanda, y que compense los diferenciales entre las inflaciones interna y externa. Este cambio en la política cambiaria ha eliminado la sobrevaluación del peso frente a las monedas europeas.

Mediante la liberación se ha hecho más transparente la protección —y, por ende, más claras las reglas del juego tanto a los productores como a los importadores—; asimismo, se ha conseguido reducir la dispersión de la protección efectiva. Otra consecuencia es que los exportadores pueden decidir con mayor precisión sus inversiones y elegir entre insumos nacionales e importados. Por lo tanto, se ha reducido —que no eliminado— el sesgo contra las exportaciones. Asimismo, la actual estructura proteccionista otorga una protección efectiva razonable a los sectores en que es posible sustituir importaciones de manera eficiente. También, el Gobierno mexicano dio a conocer el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profiex), que cuenta con una serie de instrumentos con los que se pretende igualar la rentabilidad del mercado interno con la del externo.

En efecto, por medio de mecanismos como la importación temporal, el sistema de coexportación y el *draw-back* el exportador está en condiciones de elegir entre sus proveedores internos y externos, lo que lo pone en igualdad de condiciones con sus competidores internacionales. También los términos y las condiciones de financiamiento que recibe son similares a los otorgados por otros países exportadores. Asimismo, al devolver en forma expedita los impuestos indirectos al exportador final, se le está colocando en igualdad de circunstancias que sus competidores del exterior.

Finalmente se estableció un esquema de incentivos (los Dimex) mediante el cual los exportadores tienen derecho a importar, para su proceso productivo o el de sus proveedores, bienes sujetos al requisito de permiso previo. Sin embargo, la eficiencia de los Dimex como estímulo se ha reducido sustancialmente en virtud de que el número de productos sujetos a permiso previo ha disminuido en forma muy importante.

De esta manera, las autoridades mexicanas han establecido las condiciones internas favorables para el fomento efectivo de las exportaciones. Es claro que en materia de racionalización de la protección queda todavía mucho por hacer, en particular por el hecho de que el rango arancelario que se ha impuesto sigue siendo relativamente amplio, pues se ubica entre 0 y 50 por ciento.

No obstante, debe destacarse que el esfuerzo de las autoridades mexicanas para racionalizar la protección ha sido notable.

Estas nuevas condiciones para las exportaciones más temprano que tarde tendrán como efecto un aumento sustancial de las ventas mexicanas hacia la Comunidad. Entonces destacará la discriminación que sufre México frente a otros países en la política comercial comunitaria.

La inversión directa de la CEE en México

En 1940, del total de la inversión extranjera directa (IED), 57.6% fue de origen estadounidense; en 1965 esta cifra aumentó a 65.9% y en 1970 a 79.4%. En el transcurso de los años setenta esta participación registró una disminución, hasta llegar en 1984 a 66%. Las inversiones de otros países han registrado un incremento significativo, en especial las que procedían de la República Federal de Alemania, Suiza y Japón.[13] Durante la época de bonanza económica que experimentó México de 1972 a 1981, la participación de la RFA en la IED total aumentó de 7.4 a 8.1 por ciento. La de Francia se mantuvo estable, así como la del Reino Unido. La participación de los Países Bajos, Bélgica e Italia, mostró una reducción, pero en términos absolutos también se incrementó (véase el cuadro 4).

CUADRO 4

México: origen de la inversión extranjera directa (Porcentaje de participación)

Países	*1940*	*1970*	*1980*	*1984*
Estados Unidos	57.6	79.4	69.0	66.0
República Federal de Alemania	2.4	3.4	8.0	8.7
Reino Unido	8.6	3.3	3.0	3.1
Francia	2.2	1.6	1.2	1.8
Holanda y Bélgica	0.6	1.8	1.1	1.1
Italia	0.4	2.0	0.3	0.3
Japón	1.3	0.9	5.9	6.3

Fuente: J. Álvarez Soberanis, *op. cit.*

Ante la crisis económica del país, la IED se contrajo durante 1982 y el flujo de capitales del exterior se redujo 63% en relación con 1981. Álvarez Soberanis considera que ello obedeció en buena medida a la escasez de recursos internos para asociarse con capital foráneo, lo que derivó en una mayor participación de capital extranjero en empresas ya constituidas, con el objeto de allegarse recursos destinados a un saneamiento financiero. Muchos proyectos de coinversión no pudieron efectuarse en virtud de que no se cumplieron las proporciones pactadas de capital nacional debido a la limitada capacidad financiera de la parte mexicana.

De conformidad con Álvarez Soberanis, la actual política sobre inversiones extranjeras de México tiene nueve características fundamentales:

1) Complementariedad. La IED debe ser complementaria de la inversión nacional, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

2) Promoción selectiva. Se pretende promover la IED en actividades, campos, sectores y productos preseleccionados, susceptibles de ser generadores netos de divisas y capaces de incorporar y adoptar tecnologías adecuadas.

13. Jaime Álvarez Soberanis, "Consideraciones sobre la inversión de la CEE en México", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 6, México, junio de 1985, pp. 371-377.

3) Regulación efectiva. Se tiene como objetivo garantizar el cumplimiento de los compromisos contraídos por las empresas con la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

4) Diversificación de las fuentes de origen. Se trata de ampliar el espectro de las relaciones económicas internacionales para ofrecer al país la posibilidad de elegir las mejores opciones de inversión.

5) Cooperación económica internacional. Se pretende aprovechar globalmente la cooperación técnica y económica integradas.

6) Aportación tecnológica. Se busca orientar la IED para que ofrezca flujos tecnológicos de medio y alto nivel en adecuadas condiciones de oportunidad, calidad y precio para el país. Debe señalarse la importancia de que la tecnología europea predomine en determinadas ramas industriales. Por ejemplo, Francia destaca en el área de la informática y las comunicaciones, el Reino Unido en lo que se refiere a maquinaria y equipo pesado para la industria de transformación, y Alemania en la industria químico-farmacéutica. Estos tres países han celebrado 15.7% del total de contratos inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

7) Defensa de la planta productiva y el empleo. Se deriva del análisis casuístico de la problemática de las empresas con participación de capital extranjero debido a la coyuntura económica, y promueve la búsqueda de soluciones de sus desequilibrios financieros, con miras a preservar su permanencia cuando ésta sea útil al país.

8) Fomento de fuentes de coinversión nacional. Tiene por objeto identificar capital mexicano de coinversión en las áreas de la economía que más conviene activar y desarrollar.

9) Simplificación administrativa. Se busca atender las diversas propuestas de IED con la brevedad posible.

La recuperación económica registrada en México en 1984 también se reflejó en los flujos de IED, que alcanzó la cifra de 1 442 millones de dólares, destinados básicamente a la expansión de empresas foráneas ya instaladas en México. Se prevé que para 1985 la IED pudiera alcanzar los 2 000 millones de dólares, con lo que el total acumulado podría llegar a alrededor de los 15 000 millones de dólares.

De esta manera se están recuperando los flujos de IED en México.

No obstante, las bases sobre las que descansó la inversión extranjera en el pasado se están modificando. En efecto, la IED en México tuvo como principal atractivo las elevadas barreras proteccionistas que se impusieron para impulsar el desarrollo del mercado interno. Así, la IED se estableció en un mercado cautivo en el que, en todo caso, sólo tenía que competir con algunas empresas nacionales a las que muchas veces les faltaba la tecnología y el capital para enfrentar directamente la competencia de empresas extranjeras económica y tecnológicamente más poderosas. Esto no supone que por fuerza las empresas foráneas hayan eliminado o absorbido a las nacionales. En varios sectores hubo acuerdos tácitos de "vivir y dejar vivir" y de reparto de mercados.

La nueva política económica de favorecer las exportaciones permitirá a México integrarse más plenamente al proceso de reconversión industrial internacional que, no obstante las limitaciones que se le han impuesto en los países desarrollados, continúa produciéndose. De esta manera, la nueva IED en México tomará en cuenta básicamente los mercados del exterior y no exclusivamente el mercado interior, como en el anterior esquema.

La ventaja comparativa de México en mano de obra calificada permitirá el establecimiento de nuevos procesos productivos orientados hacia el exterior. Este fenómeno ya se está viviendo en varios sectores productivos del país, como por ejemplo el automovilístico, el de telecomunicaciones y el electrónico.

Como la CEE tiene en conjunto una inversión acumulada en México, a diciembre de 1984, de 1 932 millones de dólares, es previsible que participarán en este proceso de reconversión en gran escala a partir de la segunda mitad de la década. Un atractivo adicional lo representa la cercanía del mercado estadounidense.

Conclusiones

1. La CEE puede crecer en conjunto entre 3.5 y 4 por ciento durante los próximos años, ya que ha dominado las presiones inflacionarias y requiere reducir los altos niveles de desempleo. En el corto plazo, varios de estos países aplicarán políticas menos restrictivas debido a la proximidad de las elecciones. En un plazo más largo, los países comunitarios necesitarán destinar mayores fondos para la inversión y el desarrollo si es que desean cerrar la brecha que los separa de Estados Unidos y Japón en este campo. Por ejemplo, el Programa Estratégico Europeo para la Investigación y el Desarrollo de Tecnologías de la Información (Esprit) tiene un presupuesto total a lo largo de cinco años que ni siquiera se aproxima al que la IBM destinó a la investigación y desarrollo sólo en 1984.

2. Un mayor crecimiento europeo traerá consigo importaciones crecientes. La aplicación de mayores medidas neoproteccionistas en mucho dependerá de que se materialice una guerra comercial derivada de la eventual aplicación de legislaciones proteccionistas por parte del Congreso de Estados Unidos.

3. No es previsible que los países de la Comunidad apliquen medidas efectivas de ajuste a los sectores en que la ventaja comparativa se ha trasladado a los países en desarrollo. Sin embargo, debe preverse que, no obstante las medidas aplicadas, el proceso de reconversión industrial internacional continúe, en virtud de las ventajas que las producciones de los países en desarrollo y la subcontratación industrial representan para las empresas individuales.

4. Ya sea por medio de medidas proteccionistas o de la reducción de su déficit fiscal, el desequilibrio comercial de Estados Unidos tenderá a decrecer, bien por la salida de capitales como represalia a la imposición de medidas proteccionistas o bien por la reducción del déficit fiscal, lo que provocará una reducción en las tasas de interés. El valor del dólar tenderá a reducirse, lo que hará más atractivas las importaciones en la CEE.

CUADRO 5

México: balanza comercial con los países miembros de la CEE
(Miles de dólares)

País/bloque	*1979*	*1980*[a]	*1981*[a]	*1982*[a]	*1983*[a]	*1984*[a]
República Federal de Alemania						
Exportación	213 085	255 954	213 171	249 497	269 426	231 168
Importación	821 666	971 955	1 284 878	913 881	363 834	484 110
Saldo	− 608 581	− 716 001	−1 071 707	−664 384	− 94 408	−252 942
Bélgica-Luxemburgo						
Exportación	69 314	77 277	66 065	68 857	57 723	82 368
Importación	127 652	154 730	123 591	81 053	46 718	82 813
Saldo	− 58 338	− 77 453	− 57 526	− 12 196	11 005	− 445
Dinamarca						
Exportación	8 560	2 197	5 082	2 100	8 002	5 446
Importación	26 052	28 952	35 767	43 816	19 084	12 206
Saldo	− 17 492	− 26 755	− 30 685	− 41 716	− 11 082	− 6 760
Francia						
Exportación	71 679	566 781	931 298	940 993	832 347	928 171
Importación	516 006	520 438	621 289	349 336	359 113	253 243
Saldo	− 444 327	− 46 343	310 009	591 657	473 234	674 928
Irlanda						
Exportación	656	1 787	487	308	360	569
Importación	36 738	65 128	85 290	21 180	5 765	24 376
Saldo	− 36 082	− 63 341	− 84 803	− 20 872	− 5 405	− 23 807
Italia						
Exportación	56 423	100 586	102 634	391 910	149 355	304 988
Importación	246 653	305 169	461 736	431 773	166 842	224 318
Saldo	− 190 230	− 204 583	− 359 102	− 39 863	− 17 487	80 670
Países Bajos						
Exportación	46 199	76 295	65 580	19 301	39 875	34 622
Importación	92 447	98 472	169 979	103 129	60 616	59 055
Saldo	− 46 248	− 22 177	− 104 399	− 83 828	− 20 741	− 24 433
Reino Unido						
Exportación	45 086	43 503	244 741	944 885	915 437	1 019 442
Importación	282 858	405 042	444 774	278 032	170 254	209 696
Saldo	− 237 772	− 361 539	− 200 033	−666 853	745 183	809 746
Grecia						
Exportación	10 178	10 093	18 628	1 014	1 354	3 750
Importación	2 858	6 826	19 850	1 035	23	4 426
Saldo	7 320	3 267	− 1 222	− 21	1 331	− 676
Comunidad Económica Europea						
Exportación	521 180	1 134 473	1 647 686	2 618 865	2 273 879	2 610 524
Importación	2 152 930	2 556 712	3 247 154	2 223 235	1 192 249	1 354 243
Saldo	−1 631 750	−1 422 239	−1 599 468	395 630	1 081 630	1 256 281

a. Cifras preliminares.
Nota: Se incluye a Grecia como miembro de la Comunidad desde 1979, para que las estadísticas puedan ser comparativas, ya que su ingreso fue en 1980.
Fuente: IMCE.

5. En la actualidad, México no tiene prácticamente ningún problema comercial con la CEE. Sin embargo, si las exportaciones mexicanas comienzan a crecer y a diversificarse en cuanto al número de productos enviados a la CEE, pronto se enfrentarán a restricciones en el SGP, a los derechos *antidumping* y compensatorios aplicados en forma creciente, a la cláusula de salvaguardia y a las medidas restrictivas inherentes a la política agrícola común.

7. La nueva política económica de México tendrá como consecuencia que las importaciones procedentes de la CEE se incrementen, aunque su tasa de crecimiento estará determinada por las políticas de manejo de la demanda y cambiaria mexicanas.

8. Como consecuencia de la recuperación económica de los países miembros de la CEE y del proceso de reconversión industrial internacional, en conjunción con la nueva política comercial de México, es de preverse que las inversiones europeas en este último país crezcan aceleradamente en los próximos años, pero, a diferencia de lo sucedido en el pasado, su principal atención se dirigirá al mercado externo. □

Sección latinoamericana

ASUNTOS GENERALES

Encrucijadas de la crisis en América Latina

La persistencia y dimensión de la crisis que desde 1981 afecta a la gran mayoría de los países latinoamericanos ha puesto en claro la necesidad de remplazar las políticas restrictivas de ajuste y sus elevados costos tradicionales por estrategias que contribuyan a reactivar las economías y a reducir sus desequilibrios. Esto requiere, entre otras condiciones, disminuir la transferencia neta de recursos hacia el exterior, fortalecer la capacidad exportadora y sustitutiva, revalorar el papel del mercado interno y frenar la creciente desigualdad social.

Tales objetivos representan, desde luego, un formidable desafío cuyo desenlace en mucho depende del comportamiento de la economía mundial y de la concertación de acuerdos con los acreedores para hacer frente al agobiante problema de la deuda externa. Con el propósito de examinar algunos requerimientos básicos y opciones de política necesarios para reanudar el crecimiento sobre bases más firmes y justas, la CEPAL elaboró recientemente el estudio *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, que se distribuyó en la reciente reunión de ese organismo en México. En atención a su indudable interés, en esta nota se resumen algunos de los aspectos más relevantes de dicho documento.

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.

Pesares del camino andado

Para muchas naciones de América Latina los años ochenta representarán un decenio perdido en el intrincado camino del desarrollo. Agobiada por una de la peores crisis de su historia, de 1981 a 1985 la economía latinoamericana permaneció estancada y transfirió recursos al exterior por cerca de 100 000 millones de dólares; el producto por habitante declinó casi 9%; se agudizó la secular escasez de recursos; surgieron intensas presiones inflacionarias; proliferaron los descontroles financieros; creció el desempleo, y se ahondó la desigualdad social. Como secuela inmediata de la drástica desacumulación y de la postración económica general, la tasa de inversión descendió a su nivel más bajo en 40 años. De este modo, además de que afecta las condiciones de vida actuales, la crisis compromete irremediablemente las posibilidades de crecimiento en lo que resta del siglo.

En la gestación y persistencia de esta adversa situación han confluido, con implacable rigor, los principales problemas económicos y sociopolíticos de la región. La brusca interrupción del ingreso neto de capitales desde 1982 y el enorme aumento de los pagos de la deuda, precipitaron la depresión al orillar a numerosos países a efectuar desmedidos esfuerzos para generar excedentes y cumplir en lo posible sus compromisos crediticios. La mayoría de los gobiernos aplicaron programas de ajuste basados en la restricción de la demanda agregada, en especial mediante las políticas fiscal, monetaria y salarial, al tiempo que buscaron con empeño impulsar la producción de los bienes que se comercializan internacionalmente[1] por medio de la instrumentación y aplicación de políticas cambiarias, arance-

1. Comprende tanto los productos de exportación como la producción nacional de bienes que sustituyen importaciones.

larias y de promoción de exportaciones. Con contadas excepciones, tales estrategias se hicieron expresas en los convenios que se suscribieron con el FMI a fin de recibir su aval para renegociar los pagos de la deuda con la banca internacional y obtener nuevos préstamos.

Aunque los alcances y resultados de estos programas variaron en cada país, el desequilibrio comercial de la región en su conjunto disminuyó con extraordinaria rapidez. De 1983 a 1985 América Latina acumuló un superávit comercial de unos 105 000 millones de dólares y su déficit en cuenta corriente sumó menos de 13 000 millones, muy inferior al de 109 000 millones registrado en el trienio anterior (1980-1982). El logro de ese resultado entrañó, no obstante, un alto costo desde el punto de vista de la actividad general y el empleo.

En efecto, casi todo el peso del ajuste recayó sobre las importaciones, cuyo valor total descendió de 266 400 millones de dólares en el período 1980-1982 a unos 172 400 millones (—35.3%) en el trienio siguiente. Las compras de materias primas y bienes intermedios requeridos por la dependiente planta productiva regional no escaparon a esta brusca contracción y, en consecuencia, las tendencias recesivas se acentuaron aún más. Asimismo, el espectacular vuelco del comercio exterior contrastó con la inflexibilidad de los pagos netos de intereses y utilidades. En efecto, tras de alcanzar un máximo histórico de 39 000 millones de dólares en 1982, tales remesas oscilaron en torno a 35 000 millones durante los tres años siguientes y duplicaron el valor promedio erogado antes de la crisis.

Los cuantiosos vencimientos crediticios, la caída del financiamiento externo y el alza de las tasas de interés en los mercados internacionales modificaron diametralmente las relaciones financieras externas de América Latina, que a partir de 1982 se convirtió en proveedora neta de capitales, cuyo monto hasta 1985 sobrepasó los 106 000 millones de dólares. Esta cuantiosa exacción financiera absorbió casi un cuarto de las exportaciones totales latinoamericanas, afectó en una proporción ligeramente mayor la capacidad de importar y equivalió a un insoportable deterioro de 42% en la relación de precios del intercambio. Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay, Venezuela y, en menor grado, Bolivia y Ecuador, resintieron con especial rigor los perjuicios del vuelco financiero. En Colombia, Costa Rica, Paraguay y la República Dominicana los efectos adversos no fueron tan marcados como para alterar el signo de sus relaciones financieras, aunque también debieron reducir considerablemente sus importaciones. El Salvador, Haití y Nicaragua fueron los únicos países en donde, merced a su especial situación, los movimientos financieros no afectaron la capacidad importadora.

Aunque la contracción del consumo elevó el coeficiente del ahorro interno en muchas naciones latinoamericanas, la inversión disminuyó en forma considerable en virtud de la preeminencia que se asignó al servicio de la deuda y de los efectos depresivos de los ajustes. Con el aumento de los pagos de intereses y el deterioro de la relación del intercambio (casi 10% de 1981 a 1985), el grueso del ahorro regional se transfirió al exterior y apenas una reducida parte quedó disponible para acrecentar la capacidad productiva. Como corolario, tanto el ritmo como la autonomía del proceso de crecimiento resultaron seriamente limitados.

Algunos virajes necesarios

Reactivar la economía latinoamericana es cada vez más imperioso para elevar el empleo, las remuneraciones y los exiguos niveles actuales de inversión. La simple recuperación del crecimiento no basta, sin embargo, para asegurar un avance económico firme y socialmente satisfactorio. Es preciso, también, contener las presiones inflacionarias y mantener bajo control el desequilibrio externo. No menos indispensable es evitar el retorno al patrón de crecimiento que gestó la crisis y sentar las bases de un nuevo estilo de desarrollo, menos desigual y vulnerable. Sin duda, estas tareas representan un desafío similar al que arrostró la región durante los años treinta. La crisis actual puede considerarse, entonces, como una oportunidad propicia para hacer cambios de trascendencia, comparables al remplazo del modelo primario exportador por el de la industrialización sustitutiva de importaciones.

Además de las penurias financieras asociadas a la deuda externa y de las limitaciones al futuro desarrollo de la región, en el desafío transformador tendrá un peso importante la evolución de la economía mundial, especialmente en lo relativo al comercio, los precios de los productos básicos, las tasas internacionales de interés y las corrientes de capital. En los próximos años muchas naciones tendrán graves problemas económicos y sociales, y para hacerles frente contarán con recursos muy inferiores a los del pasado.

Así, el reto fundamental será el de hacer más con menos. Las prioridades y los objetivos de la política económica diferirán, desde luego, en los diversos países de la región. Con todo, una tarea común primordial en los próximos años será cambiar la naturaleza del proceso de ajuste, de modo que el logro o el mantenimiento del equilibrio externo se obtenga en un contexto de expansión de la actividad económica y no de su estancamiento o retroceso, como generalmente ha ocurrido.

En lugar de la reducción indiscriminada del gasto interno, el eje central de la nueva estrategia debe ser la rápida expansión de las actividades exportadoras y de la sustitución de importaciones. Esto exige, como condición básica, limitar la enorme transferencia de recursos regionales al exterior y reorientar las políticas económicas internas, a fin de promover el crecimiento, impulsar los cambios apropiados en la estructura productiva y mejorar la alarmante situación de los grupos populares.

Uno de los principales obstáculos para la pronta reactivación de las economías latinoamericanas es la escasez de divisas. La subutilización de la capacidad productiva a causa de la imposibilidad de efectuar importaciones esenciales de insumos y bienes intermedios ha sido superior, durante los últimos años, a la derivada del insuficiente ahorro interno. Para los países de la región resulta imprescindible, por tanto, disminuir sus transferencias financieras e incrementar el monto de divisas que les permitan efectuar las importaciones necesarias para reanimar la actividad económica.

Sin duda, la mejor manera de lograr lo anterior es reducir los cuantiosos pagos de intereses de la deuda, que en los últimos cuatro años absorbieron 36% del valor de las exportaciones regionales. Así, sin incrementar el déficit corriente, sería posible que las compras externas crecieran de modo significativo. Más aún, si los menores pagos de intereses se debieran al descenso de las tasas internacionales o a acuerdos con los acreedores, la disminución de la transferencia de recursos y la consiguiente reactivación económica se alcanzarían sin acrecentar la deuda externa y sin comprometer la futura capacidad importadora.

Cualquiera de esos caminos no elimina, empero, las necesidades de financiamiento externo adicional que tienen casi todos los países de América Latina y el Caribe. Aun-

que ello implica un aumento inmediato de la deuda o de la inversión directa —que elevarían los futuros pagos de amortizaciones, intereses y utilidades—, es claro que un mayor flujo financiero ayudaría a modificar la naturaleza restrictiva de los procesos de ajuste. Cabe destacar que fue la violenta contracción del financiamiento lo que forzó a reducir el gasto interno y las importaciones, pues aun cuando la vía de aumentar la producción de bienes comercializables internacionalmente tiende a conciliar el descenso del desequilibrio externo con un aceptable ritmo de actividad económica, requería más tiempo para el traslado de recursos hacia esa área y resultaba incompatible con la urgencia de reducir el déficit corriente.

El mayor ingreso neto de capitales podría contribuir, además, a elevar el bajo nivel de la inversión interna, requerimiento básico para sostener un satisfactorio crecimiento económico una vez conseguida la cabal utilización de la capacidad instalada. Desde luego, para fortalecer la autonomía nacional es preciso que una proporción creciente de la inversión provenga del ahorro interno, aunque esto difícilmente se logrará en el corto y mediano plazos. Un flujo adecuado de capitales también permitiría financiar una cuota más alta de remesas de intereses y destinar más divisas a las importaciones necesarias para intensificar la producción interna. Por último, un mayor financiamiento externo neto revertiría el proceso de reducción real de la deuda externa regional impuesto desde 1984, que en la crítica situación actual, y sin menoscabo de las aspiraciones de abatir el peso del endeudamiento, resulta sumamente oneroso y desfavorable a los esfuerzos de reactivación.

El cambio estructural

Si disminuir la transferencia de recursos hacia el exterior es indispensable, no es suficiente, empero, para conciliar un razonable equilibrio externo con el crecimiento sostenido de la economía. Es también esencial usar de manera apropiada los recursos adicionales que pudieran provenir de menores pagos de la deuda o del aumento del flujo neto de capitales. Destinarlos a financiar el incremento del consumo, a la producción de bienes no comercializables internacionalmente o a la fuga de capital agudizaría irremediablemente el estrangulamiento externo de la región. En cambio, éste disminuiría en la medida en que dichos recursos se utilizaran para acrecentar la inversión, las exportaciones y la producción sustitutiva de importaciones. A menos que hubiera una baja significativa de las tasas internacionales de interés o una notoria mejoría en los términos del intercambio, la región sólo podrá conseguir un aceptable equilibrio externo si la producción interna y la de bienes comercializables crece a una tasa mayor que la deuda.

El remplazo de la contracción del gasto por el crecimiento acelerado de las actividades exportadoras y sustitutivas como eje central del proceso de ajuste requiere de un conjunto coherente de acciones que eleven la capacidad y modifiquen la estructura de la producción interna. Con el objetivo de movilizar recursos hacia esas ramas generadoras o ahorradoras de divisas y de aprovechar al máximo su capacidad instalada, en el corto plazo deben brindárseles amplios estímulos cambiarios, arancelarios y crediticios, complementados por una sistemática reorientación de la inversión hacia ellas que impulse, en definitiva, los cambios que permitan superar la restricción externa. Junto con el aumento del ahorro interno, la restructuración económica es imprescindible para reducir a mediano plazo la dependencia del financiamiento externo y fortalecer, por ende, la autonomía del proceso de desarrollo.

La experiencia reciente de Brasil es muy aleccionadora. Tras el severo deterioro de su relación de intercambio por la primera alza del petróleo, a mediados de los años setenta inició un ambicioso programa para atenuar la dependencia energética, sustituir otras importaciones con gran peso en la balanza comercial y expandir las exportaciones. El abundante financiamiento externo entonces disponible facilitó las cuantiosas inversiones requeridas y permitió cubrir, simultáneamente, los enormes déficit corrientes de ese período. Varios de los proyectos emprendidos comenzaron a madurar en 1982 y, secundados por algunas medidas de ajuste de tipo ortodoxo, permitieron que el comercio exterior brasileño pasara de un déficit de 2 800 millones de dólares en ese año a un superávit de 13 100 millones de dólares en 1984 y de 12 400 millones en 1985. Estos excedentes comerciales financiaron los pagos totales de intereses, lográndose complementar un crecimiento económico vigoroso con el equilibrio de las cuentas externas y una mayor autonomía nacional.

Dadas las penurias financieras de casi todos los países latinoamericanos, es urgente aprovechar al máximo la capacidad instalada, optimizar las inversiones y elevar la productividad económica general. En los actuales tiempos, la expansión de la economía depende en alto grado de la calidad de los nuevos proyectos y de la eficiencia con que se utilicen los recursos materiales, técnicos y humanos disponibles. Aunque una alta productividad favorecería la competitividad internacional de la región, también se debe dar más valor a los recursos naturales mediante una mayor transformación interna. A su vez, esto contribuiría a diversificar las exportaciones y a reducir la dependencia frente a las ventas de unos cuantos productos básicos.

Si en la formación de capital deben evaluarse cuidadosamente las inversiones proyectadas, en el caso del consumo es necesario buscar una distribución social más equitativa y que atienda las necesidades, casi siempre relegadas, de los grupos populares. Para ello se tendría que aumentar la participación de las remuneraciones en el producto, más por la expansión del empleo que a causa de alzas salariales; mantener o acrecentar el gasto social, y restructurar las políticas de salud, educación, vivienda y seguridad social, de modo tal que en realidad beneficien preferentemente a los grupos más necesitados. El mejoramiento de la productividad y la eficiencia económica serán también decisivos en las aspiraciones de redistribuir el ingreso y lograr más equidad.

Otra condición primordial para mitigar los costos del ajuste, es que los objetivos de equilibrio externo y de estabilización de los precios internos procuren alcanzarse en forma sucesiva y no simultánea. Numerosas experiencias nacionales evidencian que los intentos de lograr al mismo tiempo ambas metas no sólo acrecientan los riesgos de recesión y de gravosas consecuencias sociales, sino también los de que muy pronto se abandonen las políticas estabilizadoras y resurjan con vigor las presiones inflacionarias. Esto se debe a los diferentes efectos que sobre los precios internos causan dos pilares básicos de los programas ortodoxos de ajuste.

Mientras que con el control de la demanda interna se pretende frenar el déficit corriente y la inflación, el alza relativa de los precios de los bienes comercializables internacionalmente —aunque facilita el ajuste externo— acelera el proceso inflacionario, por lo menos en el corto plazo. Si bien el aumento del tipo de cambio, por ejemplo, favorece la balanza comercial también presiona los niveles de costos y precios; si al mismo tiempo se reduce el gasto interno

mediante políticas restrictivas, como el encarecimiento indiscriminado del crédito, las presiones inflacionarias se intensifican y declina la actividad económica general.

Salvo en el caso de procesos inflacionarios muy intensos, parece preferible buscar primero el ajuste externo y luego la estabilización. Los problemas de pago suelen ser más apremiantes, sobre todo cuando no puede recurrirse al financiamiento externo neto o a las reservas internacionales. Por otra parte, en tanto la estabilidad de los precios internos generalmente se persigue con medidas de "choque", el logro de un equilibrio externo firme y compatible con el crecimiento económico implica cambios en la estructura productiva y en la asignación de los recursos, cuya naturaleza gradual exige que se inicien antes. Además, cuando el ajuste precede a la estabilización se facilita el combate a la inflación, pues los precios relativos de los bienes comercializables internacionalmente quedan definidos de antemano y bajo control las dificultades de pagos. No obstante, si los costos económicos y sociopolíticos de la inflación son demasiado elevados, se debe dar prioridad al control de los precios.

Desafío de cambio en la estructura productiva

Durante los años venideros, la calidad y coherencia de las políticas internas serán decisivas para restaurar, sobre bases más firmes y equitativas, el crecimiento económico de América Latina. Los esfuerzos por abatir las restricciones financieras y sus gravosas secuelas depresivas tendrán vital importancia, en especial los dirigidos a fortalecer la capacidad exportadora, acrecentar la producción sustitutiva de importaciones y renegociar los onerosos pagos de la deuda externa. Naturalmente, el resultado final dependerá en gran medida de la marcha de la economía y el comercio internacionales, de las políticas de las potencias industriales, del comportamiento de los mercados financieros y de la capacidad de las propias naciones latinoamericanas para defender sus intereses comunes.

Con el doble propósito de aumentar los ingresos por ventas externas y reducir el componente importado de la producción, en la mayoría de las naciones latinoamericanas debe crecer la participación de los bienes comercializables internacionalmente en el producto total y descender, por el contrario, en la composición del gasto interno. La magnitud y urgencia de estos cambios varían según las condiciones de cada país. En Brasil, los notorios avances hacia esos objetivos permitieron lograr cuantiosos excedentes comerciales y un importante crecimiento económico en el último bienio.

Por otra parte, los cambios en la oferta y demanda internas dependen también del financiamiento externo disponible. Si éste es abundante podrían realizarse en forma gradual, pues implican cierta comodidad para pagar las mayores importaciones que exige la expansión de la economía; en el caso contrario, sería muy difícil combinar un ritmo de crecimiento satisfactorio con un razonable equilibrio externo, requiriéndose una reorientación más rápida y costosa de la oferta y la demanda.

Para promover la producción de bienes exportables y desalentar su consumo interno mediante el alza relativa de sus precios respecto de los de las mercancías y servicios que no se comercializan en el mercado internacional, el instrumento de corto plazo con efectos más generales e inmediatos es la política cambiaria. La existencia de un tipo de cambio real, alto y estable es crucial para cualquier esfuerzo tendiente a reducir o contener el déficit corriente, en especial cuando éste tiene su origen en el brusco deterioro de la relación de intercambio, en la caída del financiamiento externo o en las altas tasas de interés.

Conviene, sin embargo, complementar la política cambiaria con subsidios y otras medidas de apoyo a las exportaciones, así como con la aplicación transitoria y selectiva de sobretasas arancelarias a las importaciones. Tales instrumentos adicionales permiten estimular directamente las actividades más elásticas y eficientes y, además, no presionan los costos tanto como los ajustes cambiarios, incidiendo menos en el desencadenamiento de presiones inflacionarias.

Conforme se vaya aliviando la restricción externa y se consolide el crecimiento, los criterios de las políticas sustitutivas y de apoyo a las exportaciones deben cambiar. Los estímulos brindados a las actividades más aptas en el corto plazo para ahorrar y generar divisas se trasladarían, también temporal y selectivamente, hacia los sectores con mayor capacidad competitiva en el mediano y largo plazos. Para acelerar el crecimiento de su productividad, estos sectores tendrían que recibir un fuerte apoyo inicial que, tras un período razonable, debería reducirse paulatinamente a fin de obligarlos a mejorar su eficiencia y liberar recursos que permitan iniciar un ciclo similar en otras actividades con ventajas comparativas potenciales.

No menos importantes para fortalecer con rapidez la capacidad exportadora y sustitutiva son el suministro de créditos para financiar las necesidades de liquidez de las empresas, el mejoramiento y riguroso control de calidad de las mercancías comercializables internacionalmente, la identificación de mercados en expansión para las exportaciones y de productos con creciente demanda internacional, la difusión adecuada de esta información y el desarrollo de sistemas comerciales eficientes.

Las políticas de inversión también son fundamentales para las aspiraciones de reactivación económica, reorientación productiva y equilibrio externo. Ante la drástica caída de las inversiones en los últimos años, es indispensable elevar su volumen y eficiencia al máximo posible, así como reorientarlas de conformidad con los objetivos perseguidos. En este sentido, la prioridad corresponde a las inversiones destinadas a ampliar la capacidad productiva de bienes comercializables en el mercado internacional, así como a las actividades que emplean mucha mano de obra y con bajos requerimientos de importaciones.

La inversión en maquinaria y equipo debería entonces crecer relativamente menos que el gasto de construcción, cuyo escaso contenido importado se equipara con el abundante número de empleos que genera directa e indirectamente. El abandono de los programas de obras públicas y vivienda, que con frecuencia ha sido una de las primeras medidas a que se apela en la región para reducir el déficit fiscal, tiene casi siempre magros resultados para los objetivos de ajuste, pues apenas reduce las importaciones e implica, en cambio, un alto costo económico y social al cerrar importantes fuentes de empleo.

Desde luego, la inversión en obras públicas debe ser selectiva y dar prioridad a las que apoyen la producción exportable y sustitutiva, como la infraestructura agrícola y portuaria. A su vez, la política de construcción debe orientarse con un criterio redistributivo que tienda a satisfacer las necesidades básicas de los grupos populares en materia de vivienda y servicios públicos. Finalmente, tanto en las inversiones cuyo peso principal recae en la construcción o en la maquinaria y el equipo, deberán preferirse proyectos que tengan períodos cortos de maduración o que complementen la capacidad instalada.

El laberinto de la deuda externa

Merced a las onerosas tasas internacionales de interés, el alto costo del servicio de la deuda y el viraje del flujo de capitales, en los últimos cuatro años la región sufrió una cuantiosa exacción financiera, equivalente a 25% de sus exportaciones en ese lapso y a una merma anual de 3.5% del PIB. En contraste, las necesidades regionales de divisas crecieron ininterrumpidamente y se tornó cada vez más imperioso limitar las transferencias de recursos. Uno de los medios más idóneos para lograrlo en el corto plazo sería conseguir que los bancos acreedores redujeran las tasas de interés, aumentaran sus créditos o combinaran ambas medidas. En 1985 los nuevos préstamos recibidos por los países latinoamericanos fueron inferiores a 1% de su deuda, en tanto la tasa media de interés fue de casi 10% (incluidos los márgenes); por tanto, la transferencia neta de recursos a los acreedores por el pago de intereses equivalió a cerca de 9% de las obligaciones pendientes.

Gracias a los excedentes comerciales que América Latina logró a costa de su crecimiento económico, los bancos obtuvieron considerables ganancias —pese a la grave crisis financiera internacional— y pudieron reducir su vulnerabilidad al declinar la relación entre su capital y los préstamos a la región. El bajo compromiso que tuvieron que asumir los acreedores fue la mayor rigidez relativa de sus préstamos, debida a la reprogramación de las amortizaciones (necesarias para evitar pérdidas), y a un moderado deterioro del valor de las acciones bancarias, al preverse algunas pérdidas en el futuro. La intervención de los poderosos organismos financieros multilaterales y de los gobiernos de las principales potencias occidentales fue decisiva en el favorable balance que obtuvieron los bancos acreedores.

Mediante los programas de ajuste que diversas naciones acordaron con el FMI se impuso tanto una severa disciplina financiera como una austeridad económica estricta; además, tales naciones asumieron compromisos para generar rápidos y apreciables superávit comerciales. Junto con la OCDE, el FMI ayudó a que los grandes bancos internacionales presionaran a los medianos y pequeños a participar en el refinanciamiento de las obligaciones de los países deudores, evitando así su franco incumplimiento. De igual modo, las autoridades financieras estadounidenses y el Banco de Pagos Internacionales concedieron préstamos puente a las naciones deudoras para pagar los intereses durante los largos procesos de renegociación.

Aunque la estrategia de las potencias industriales y las instituciones internacionales impidió el colapso del sistema financiero, los mayores costos recayeron en los países deudores, que debieron sacrificar su crecimiento y desarrollo. El prolongado estancamiento de estas naciones se ha convertido, sin embargo, en una seria amenaza para el actual orden financiero, pues les impide cumplir sus compromisos crediticios. Es indudable que la estrategia tradicional ya no es eficaz para manejar los problemas de la deuda. Los centros de poder se han visto forzados a reconocerlo así, como lo demuestra la elaboración del "Plan Baker", que propone el remplazo de la austeridad por el crecimiento, como base de las políticas de ajuste de los países deudores.

Según el Consenso de Cartagena, que reúne a las once naciones latinoamericanas más endeudadas, tal plan representa un avance positivo respecto de las anteriores concepciones de los acreedores, pero a todas luces es insuficiente para restablecer el crecimiento y la capacidad de pago de la región.

El estancamiento económico y la escasez de divisas han desalentado tanto las inversiones extranjeras directas como la repatriación de los capitales privados de las naciones en desarrollo en el extranjero, cuyo monto sobrepasa considerablemente al de sus respectivas reservas internacionales. Por ello, en la medida en que pueda reavivarse el crecimiento y restablecerse las tasas normales de rentabilidad en América Latina, las inversiones extranjeras y el capital nacional expatriado asumirán un papel más activo en el combate a los déficit corrientes. Otro grave obstáculo para superar la crisis son los desequilibrios macroeconómicos de las potencias industriales que originan, entre otros fenómenos adversos, altas tasas reales de interés, desmesurado proteccionismo comercial y menor demanda de las exportaciones regionales.

Ante la urgencia de movilizar recursos para reanimar las economías latinoamericanas y sentar sobre bases diferentes su futuro crecimiento, parece indispensable pactar con los gobiernos acreedores nuevas estrategias y acciones que aligeren significativamente el peso de la deuda externa y consideren la indiscutible corresponsabilidad de los acreedores en su origen y enorme dimensión actuales.

Entre las medidas multilaterales congruentes con estos propósitos, quizá la más importante sea el retorno de las tasas de interés a sus niveles históricos. Además de conceder un importante respiro a los países endeudados, esta decisión reduciría la necesidad de que los acreedores concedan nuevos préstamos; además, les facilitaría la recuperación de su cartera, ahora tan comprometida.

Desde mediados de 1985 las tasas de interés han oscilado en torno a 8% anual, pero si se acercasen más a sus niveles históricos la región dispondría anualmente de 2 500 millones de dólares adicionales por cada punto que descendieran; lo equivalente ocurriría con los altos márgenes que se cobran en las renegociaciones de la deuda. Sería también conveniente que a los deudores con serias dificultades de solvencia se les fijen tasas inferiores a las comerciales, pues obligarlos a aceptar intereses elevados sólo motiva atrasos en los pagos y coeficientes insostenibles de la deuda respecto al producto y a las exportaciones.

Cuanto menor sea el éxito en las aspiraciones de reducir las tasas de interés, más necesario será que América Latina disponga de creciente financiamiento neto para atenuar sus transferencias de recursos hacia el exterior. Una manera de lograrlo es que los gobiernos de las potencias industriales convenzan a los bancos privados a que capitalicen una mayor proporción de los pagos de intereses de la región. Otra es que las instituciones oficiales de crédito aceleren el ritmo de desembolso de los préstamos comprometidos, cuya lentitud habitual afecta mucho su posible aprovechamiento.

Asimismo, podría incrementarse la capacidad financiera de los organismos multilaterales para permitirles cumplir más apropiadamente su función como prestamistas estabilizadores anticíclicos; en este sentido, repetidamente se ha considerado que una manera práctica de aliviar la carga de la deuda y el estancamiento económico sería una nueva emisión de derechos especiales de giro para los países subdesarrollados. Finalmente, para intensificar los flujos de capital convendría flexibilizar las reglamentaciones y la contabilidad bancarias, pues la capacidad actual de los bancos comerciales para responder con oportunidad a los problemas de pago se encuentra entorpecida por múltiples barreras de carácter jurídico y contable.

El problema de las "condiciones"

Uno de los aspectos más polémicos en la búsqueda de estrategias concertadas es la severidad de las condiciones que se esta-

blecen en los programas de ajuste, cuya tendencia a acentuarse agrava las limitaciones que la falta de divisas impone a las políticas económicas latinoamericanas. En primer lugar, los bancos establecen las condiciones de los procesos de ajuste mediante los montos, plazos y costos de sus préstamos o refinanciamientos. Por otro lado, los bancos normalmente vinculan sus operaciones a la previa aprobación que el FMI dé a los programas restrictivos; incluso en el Plan Baker se pretende dar una mayor injerencia al Banco Mundial. De igual modo, gran parte de los financiamientos bilaterales gubernamentales está sujeta a compromisos económicos con frecuencia adversos a los países prestatarios.

En cierto sentido, tales exigencias podrían justificarse si estuvieran acompañadas de concesiones importantes en materia de tasas de interés y volumen de préstamos a otorgar, o si efectivamente contribuyeran a los cambios que la región necesita para superar su postración económica. En su forma actual, empero, tal condicionalidad sólo oprime el proceso de ajuste y conduce a un desgaste progresivo de los países deudores. Además de la extrema rigidez que impone a las políticas nacionales, la condicionalidad tradicional relega el crecimiento económico al último lugar del proceso de ajuste. Esto significa que la recompensa a los deudores que acatan estrictamente las exigencias de los acreedores es, la mayor parte de las veces, el estancamiento económico y el agravamiento de las tensiones sociales.

Para aliviar los funestos resultados de las condiciones que imponen los bancos acreedores, deberían hacerse algunas modificaciones de sentido común. La primera es dar mayor oportunidad a los gobiernos latinoamericanos para definir sus propias metas y estrategias de ajuste, en concordancia con los objetivos generales perseguidos. En segundo lugar, los esfuerzos de ajuste y estabilización deben considerarse en forma separada, pues exigirlos simultáneamente es demasiado oneroso para los deudores; aunado a ello, en varias ocasiones ha sucedido que países cuyas políticas de ajuste tuvieron resultados satisfactorios, no pudieron culminar acuerdos con el FMI por haber incumplido una o más metas de estabilización.

También es obvio que cuando el crecimiento económico forma parte de la condicionalidad, aumenta el grado de aceptación del ajuste en los países donde se aplica. Por último, sería preciso garantizar que las naciones deudoras puedan disponer de suficientes recursos financieros para cumplir sus aspiraciones de crecimiento y cambio en la estructura productiva.

La urgencia de un programa no ortodoxo

Los gobiernos de la OCDE pueden contribuir de diversas maneras a solucionar la crisis de la deuda. La multiplicación de garantías estatales a los créditos de la banca comercial y el apoyo vigoroso a los préstamos multilaterales facilitarían, por ejemplo, restaurar los flujos financieros hacia las naciones deudoras, posibilitándoles un ajuste más racional. Asimismo, podrían buscar que los acreedores privados asumieran una mayor proporción del costo de la crisis mediante reglamentaciones bancarias apropiadas, las cuales también evitarían las frecuentes intervenciones gubernamentales para auxilio a los bancos en apuros. Sin duda, un tratamiento comprensivo y flexible del problema de la deuda tendría, para los acreedores, un costo muy inferior al de su continuo ahondamiento. No obstante, las vacilantes políticas oficiales de la OCDE y la intolerancia de la banca han tornado cada vez más insoportables las presiones financieras a que se encuentran sometidos los países deudores. En consecuencia, éstos se han visto obligados a considerar medidas unilaterales para reducir el servicio de la deuda, liberar divisas para las importaciones esenciales y lograr una nueva expansión económica.

Hasta ahora, la acción unilateral más frecuente consiste en acumular atrasos informales en el servicio de la deuda y dejar de cumplir los convenios suscritos con el FMI. En el caso de varios deudores pequeños, como Bolivia, Honduras y Nicaragua, los atrasos devinieron en un virtual cese de pagos. En julio de 1985 Perú, tras acumular retrasos durante doce meses, limitó oficialmente por un año los pagos de la deuda pública externa a 10% del valor de sus exportaciones. También ha ido en aumento el número de naciones que se niega a someterse a los programas del FMI; entre ellas figuran Brasil, Nicaragua, Perú y Venezuela. Vale destacar los esfuerzos del Consenso de Cartagena para coordinar las iniciativas regionales sobre el problema de la deuda e impulsar una distribución menos desigual de sus gravosos costos con los acreedores.

En general hay consenso acerca de los indeseables costos implícitos en las acciones unilaterales, cualquiera que sea su procedencia, para las partes involucradas en el conflicto de la deuda. Si acosados por la falta de divisas algunos países latinoamericanos suspendieran formalmente sus pagos, es muy probable que sufrirían duras represalias y un relativo aislamiento económico, que agigantaría sus dificultades. Los bancos y gobiernos acreedores tendrían que soportar cuantiosas pérdidas, mientras los exportadores extrarregionales padecerían el progresivo cierre de vastos mercados de América Latina.

Quizá más grave sería el potencial costo político del desbordamiento del problema de la deuda, cuyas hondas repercusiones socioeconómicas internas afectarían tanto los procesos de democratización política en varias naciones latinoamericanas como la estabilidad tradicional prevaleciente en otras. Tampoco puede excluirse que el eventual distanciamiento entre los deudores latinoamericanos y las potencias acreedoras socave seriamente las actuales relaciones geopolíticas internacionales.

Empero, lograr un tratamiento diferente es no menos perentorio para las aspiraciones de equidad social en la región. La crisis económica y los programas restrictivos han deteriorado aún más las ya preocupantes condiciones de vida de grandes sectores de la población. Las contracciones del empleo, de los salarios reales y del gasto público dieron paso a una creciente insatisfacción de las necesidades básicas de alimentación, educación, salud y vivienda de esos sectores. La evolución previsible de la pobreza en América Latina lo ilustra con meridiana claridad. Según diversas estimaciones, la actual crisis sumirá en la pobreza absoluta a unos 20 millones de personas más, llevando así a 170 millones (30% de la población total) a permanecer en esa situación a fines de siglo.

En la búsqueda de nuevas bases para una expansión firme y sostenida de las economías latinoamericanas, las acciones encaminadas a combatir la pobreza y lograr un reparto menos desigual de los frutos del crecimiento, deberán ocupar un lugar especial. La congruencia de las políticas macroeconómicas con tales objetivos deberá complementarse rigurosamente con medidas específicas que fortalezcan el poder adquisitivo de los salarios, contribuyan a generar empleos, aumenten los alcances y la eficacia de las políticas sociales y, en suma, mejoren las condiciones generales de vida de los grupos sociales mayoritarios. □

Rafael González Rubí

informe de la integración

ALADI

Propuesta de creación de una moneda latinoamericana

En abril la prensa anunció que Brasil promueve la creación de la unidad monetaria latinoamericana (UMLA), nombre que, de aprobarse, se daría a ese nuevo signo monetario de circulación regional, cuyo objetivo sería garantizar la liquidez de los países miembros de la ALADI.

La creación de una moneda de este tipo se planteó por primera vez en 1983. Sin embargo, la propuesta no fue acogida positivamente por México y Venezuela, los mayores exportadores de petróleo de América Latina. Ambos países mostraron preocupación porque las naciones con superávit comercial en la región y con déficit en sus relaciones económicas con el resto del mundo llegaran a acumular en sus arcas una moneda sin liquidez extrarregional.

En esta ocasión, por el contrario, Carlos Eduardo Freitas, director del área externa del Banco Central de Brasil, aclaró que un país miembro de la ALADI que cuente con saldos positivos en UMLA podrá utilizarlos para cumplir sus compromisos comerciales extrarregionales, aunque aún no se han precisado las formas concretas de operación. Agregó que la creación del nuevo signo monetario dará lugar a una mayor independencia en las operaciones comerciales de América Latina.

Tres presidentes proponen nuevos caminos de integración

En abril de este año los primeros mandatarios de Argentina, Perú y Venezuela, Raúl Alfonsín, Alan García y Jaime Lusinchi, respectivamente, pronunciaron importantes discursos en la sede de la ALADI, en los cuales coincidieron en la necesidad de dar una dimensión política, social y económica a la integración latinoamericana.

Raúl Alfonsín, después de mencionar logros políticos regionales, como el Consenso de Cartagena para la deuda externa y el Grupo de Contadora y su Grupo de Apoyo para América Central, declaró que la ALADI debe tender a un progresivo ordenamiento de carácter preferencial del comercio intrarregional y de las relaciones recíprocas de los países miembros. "Es necesario encarar —dijo— alternativas que posibiliten incrementar los intercambios y mejorar los mecanismos de cooperación, de complementación y de pagos."

Afirmó que Estados Unidos y la Unión Soviética son verdaderos espacios regionales, lo que les ha permitido transformarse en grandes potencias y que América Latina en su conjunto también dispone de los recursos para hacer lo mismo. Pidió el establecimiento de un proceso real de integración para fundar la relación política, económica y comercial de América Latina.

Alan García por su parte calificó a la integración como la ideología de la cual puede surgir la emancipación económica y política de América Latina. Reiteró la necesidad de consumar un nacionalismo continental, así como de "articular nuestras decisiones para garantizar la soberanía y la independencia de América Latina, hoy amenazadas".

Manifestó que no se podía continuar el modelo progresivo y tradicional de la integración. "Nuestro planteamiento es que la integración se haga, antes que por modelos y por matrices, por grandes decisiones, y que en este tema retomen los representantes directos de los pueblos su responsabilidad histórica y soberana para dar respuesta de conjunto a los grandes problemas que hoy confronta América Latina."

A continuación dijo que uno de los primeros temas es el de la deuda externa, que debe ser objeto de una respuesta política que haga a los propios acreedores variar las tasas de interés, alargar los plazos, respetar los precios de las materias primas y que se establezca una proporción de exportaciones en relación con el servicio de la deuda. Otro es el intercambio comercial, sobre el cual afirmó que es necesario reorientar el comercio, "para responder de manera efectiva y solidaria a quienes impiden el acceso de nuestros productos a sus mercados".

Jaime Lusinchi señaló que ante la crisis económica, social y política, se requieren nuevas estrategias y que los desequilibrios existentes en América Latina son un reflejo de situaciones estructurales diferentes, que encuentran su origen en la ausencia de mecanismos comunitarios, distintos de los de carácter comercial. "La reactivación del comercio es la emergencia, pero no debe ser el eje fundamental de la negociación. Si bien los problemas de la coyuntura exigen atención prioritaria, ella no puede ni debe condicionar de manera excluyente el proceso de la integración regional. Su conducción política es por eso mismo vital."

Finalizó con un llamamiento para traducir en hechos las formulaciones políticas alcanzadas o por lograr, a fin de establecer "la verdadera unidad" de América Latina.

Rueda Regional de Negociaciones

El 7 de abril se inició en Buenos Aires la Rueda Regional de Negociaciones de la ALADI. Según la agenda, se examinaron los siguientes cuatro temas: programas para la expansión y regulación del comercio intrarregional; mecanismos de cooperación y complementación económica; instrumentos de pagos y financiamiento del comercio, y sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo.

El secretario general de la Asociación, Juan José Real, pronunció un discurso en la sesión inaugural en el que pasó revista a los principios que debían presidir los trabajos. A continuación se citan algunos de los párrafos más significativos:

"Con esta reunión comenzamos un esfuerzo para coordinar, orgánicamente, la oferta y demanda regional de bienes y servicios, a través de un sistema preferencial ampliado al ámbito regional latinoamericano.

"Estamos, por otra parte, moviéndonos dentro de un marco conceptual y político que trasciende agrupamientos y organismos, acercándonos a la relación informal y directa que se da hoy entre nuestros países, en forma espontánea y sumamente activa."

"El supuesto que anima a nuestros gobiernos desde hace dos años, a partir de la Conferencia de Quito, es el de articular una respuesta frente a la crisis.

"Al repasar el compromiso asumido en esa oportunidad, vemos que gradualmen-

te han surgido coordinaciones de acciones frente a la deuda externa y con relación a la paz y seguridad regional, que han alcanzado hoy un innegable grado de relevancia. Pero falta aún entroncar, dentro del cuadro de Quito, acciones compartidas en torno al desarrollo. Ello lo requiere urgentemente la región, como forma imprescindible de apuntalar las experiencias nacionales en torno a la consolidación democrática, sumamente comprometidas por procesos de ajuste con graves consecuencias sociales.

"Es imperioso impulsar una visión de conjunto de las principales cuestiones latinoamericanas, que no se pueden considerar aisladamente unas de otras, a riesgo de que, fuera del cono de luz que vincula los valores de paz, democracia y desarrollo, pierdan el sentido del mutuo apoyo que hoy tan especialmente significan. Hay que tener bien presente que negociaciones como las que iniciamos, destinadas a revalorizar el espacio regional y la cooperación entre nuestras naciones, pueden fácilmente terminar en acuerdos menores si se pierde de vista lo que se quiere realmente poner de relieve y consolidar: una región latinoamericana políticamente identificada y económicamente interrelacionada."

"Esto debe significar que en los resultados de este esfuerzo, habrá cabida para todos, desde quienes encuentran en la región un promisorio campo de negocios, hasta quienes cuentan con ella para apoyar su propia subsistencia como países independientes.

"El lanzamiento de esta Rueda Regional coincide con otros emprendimientos similares de considerable envergadura que llevarán a nuestros países a una intensa situación internacional en lo económico: concretamente las negociaciones multilaterales del GATT y el Sistema Global de Preferencias Comerciales de los países en desarrollo."

"La Rueda latinoamericana servirá para ir desarrollando un ejercicio paralelo a los anteriores, que permitirá vincular negociaciones extrarregionales y regionales, lo que no siempre se ha logrado de una manera práctica y operativa. Ello seguramente también contribuirá a poner de manifiesto que, en general, es en la región donde se dan las posibilidades más fluidas de concertación y que es entre países en desarrollo donde se pueden establecer con mayor dinamismo nuevos vínculos ante la rigidez del mundo desarrollado."

"Los trabajos preparatorios realizados en Montevideo, y que hoy llegan hasta ustedes para su definición e impulso gubernamental, se inspiraron en esa filosofía, y consisten en:

- "Una sobria y concisa Declaración que da las pautas y orientaciones políticas para llevar a cabo, a partir de ellas, negociaciones de considerables consecuencias económicas.

- "Una agenda que contiene los principales campos de la negociación, referidos fundamentalmente a la expansión y regulación del comercio; a formas de cooperación y complementación económica; a pagos y financiamientos, teniéndose presente en cada caso la situación preferencial que habrá de establecer para los países de menor desarrollo económico relativo, mediante acciones concretas y programas especiales.

- "Complementando los elementos componentes de la Rueda, se presentan sencillos procedimientos destinados a organizar las labores por áreas y comités de negociación, con el propósito de que los gobiernos estén en condiciones de examinar, a nivel ministerial, el estado de los avances de la Rueda a lo largo del año en curso.

"Dentro de un ámbito multilateral con participación abierta a todos los países de la región, se comenzarán a negociar regulaciones de carácter general, a la manera de códigos de conducta, para temas como los de origen y salvaguardia, y se promoverán nuevas modalidades de relación comercial a través de los intercambios compensados, las compras del Estado y el comercio de productos básicos, entre otros. Al respecto vale la pena anotar que el Estado, fuerte comprador y vendedor en todos nuestros países, ha sido el gran ausente en los 25 años que lleva el proceso de integración regional. La capacidad y el potencial de las empresas del Estado deberían volcarse de lleno en apoyo del desarrollo regional.

"En el campo estrictamente arancelario y paraarancelario, se irá a un mejoramiento de la preferencia arancelaria regional y al establecimiento de un programa paralelo para la eliminación de restricciones no arancelarias.

"En lo que hace al campo de las negociaciones comerciales, se han presentado a las capitales propuestas de negociación por pares de países y para productos seleccionados, referidos a un núcleo central de alta significación comercial, en donde, mediante la coordinación de ofertas y demandas específicas, se podría lograr un incremento del intercambio regional de 1 500 millones a 2 000 millones de dólares, o sea, un crecimiento aproximado de 20%, cifra posible y razonable que permitiría acercarnos paulatinamente a los niveles del comercio tradicional, a través de negociaciones sucesivas y orientadas a atender la demanda regional con bienes y servicio propios."

"No podemos ignorar ni podemos evitar la permanencia del cambio. Si hasta ayer teníamos una concepción de nuestra cooperación que nos venía de los años cincuenta y sesenta, debemos reconocer que esa visión está superada por los hechos y que hoy existe una interconexión entre fenómenos sociales, políticos y económicos, que nos obligan a tener percepciones renovadas de la realidad.

"Es así que como conjunto de países que buscan una revalorización del espacio regional y una más sustantiva proyección externa, tenemos que incorporar sin más dilación a nuestras deliberaciones los temas del mundo moderno, del Estado posindustrial.

"Debemos, por lo tanto, comenzar a encarar, en nuestras futuras negociaciones, a la ciencia y la tecnología en el balance regional e internacional, con especial consideración a las tecnologías avanzadas en campos como la microelectrónica, la biotecnología y la ingeniería genética. Asimismo, tendremos que considerar la situación de los recursos naturales y el equilibrio del medio ambiente regional, como la base material en que se desenvuelven nuestras sociedades y por su estrecha vinculación con las políticas de desarrollo.

"Será, asimismo, necesario examinar la incidencia de los factores sociales y culturales en la articulación de nuestros países y en la promoción de la integración regional. La investigación y la formación profesional, la educación y el desarrollo de la inteligencia, los recursos humanos, todo ello requiere de un esfuerzo coordinado y urgente dentro de una visión regional y comunitaria."

Acuerdo México-Paraguay

Los plenipotenciarios de los gobiernos de México y Paraguay ante la ALADI, Arturo González Sánchez y Félix A. López Acosta, respectivamente, firmaron el 5 de marzo un acuerdo bilateral que da carácter de-

finitivo a las ventajas comerciales pactadas entre sí durante el período 1962-1980.

El nuevo protocolo, que sustituye el de 1983, establece preferencias comerciales para las importaciones de un gran número de productos provenientes de ambos países. México otorgará un tratamiento diferencial en favor de Paraguay, como país de menor desarrollo económico relativo.

Seminario sobre el SGPC

En el Seminario sobre el Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGPC) efectuado el 18 de marzo en Montevideo, se afirmó que en la UNCTAD hay un gran interés porque el SGPC contribuya a fortalecer y complementar las agrupaciones subregionales, regionales e interregionales, teniendo en cuenta los compromisos contraídos por las naciones integrantes. También se presentó un resumen de la evolución del SGPC, al que se calificó no sólo como un esquema para reducir o eliminar las barreras arancelarias, no arancelarias y paraancelarias entre los países en desarrollo, sino como un instrumento orientado a crear nuevos flujos de comercio en escala subregional, regional e interregional. □

Cuenca del Plata

Se acuerda mejorar el funcionamiento del sistema

En una información publicada por *Integración Latinoamericana* (marzo de 1986), se dieron a conocer los acuerdos adoptados por los subsecretarios de Relaciones Exteriores de los países de la Cuenca del Plata para dinamizar los mecanismos operativos de los convenios vigentes. En la reunión extraordinaria, efectuada en Buenos Aires en los primeros días de diciembre de 1985, se acordaron los siguientes puntos:

- facilitar la cooperación de los países miembros mediante la utilización de mecanismos operativos más eficaces;
- intensificar la cooperación técnica sobre la base de entendimientos directos entre los organismos nacionales competentes, acerca de temas previamente seleccionados;
- concentrar esfuerzos conjuntos en los temas de interés prioritario, para el mejor cumplimiento de los objetivos del Tratado;
- lograr mayor flexibilidad operativa mediante la concertación de acuerdos específicos o parciales, bilaterales o multilaterales, de los que participen los países miembros interesados. □

Grupo Andino

Medidas para establecer el comercio subregional

La Comisión del Acuerdo de Cartagena, según declaró la presidenta del organismo, Nohra Rey de Murulanda, aprobó "nuevas vías" para restablecer el comercio subregional, las bases para el protocolo modificatorio y la adopción de un plan de cooperación con Bolivia.

Nohra Rey calificó la reciente reunión de la Comisión como fructífera, pues permitirá reactivar el comercio entre los países andinos, que en los últimos años presentó cifras descendentes debido a las medidas proteccionistas de los países miembros.

Otras informaciones indican que en 1985 la economía del Grupo Andino creció 1.3% y que el PIB de la subregión totalizó 128 067 millones de dólares.

Repercusiones de la caída de los precios del petróleo en el comercio

Un estudio realizado por la Junta del Acuerdo de Cartagena señala que la caída de los precios del petróleo afectará los niveles del comercio intrasubregional, al disminuir la capacidad de importación de los países del Grupo Andino que son exportadores de petróleo.

De los cinco países miembros, Venezuela, Ecuador y Perú exportan petróleo, Bolivia vende gas natural y Colombia se convertirá nuevamente en exportador durante el presente año.

La información precisa que la caída de los precios del petróleo frustrará la creación de 65 000 empleos en los cinco países del Grupo Andino y reducirá en 100 millones de dólares su intercambio comercial.

El documento de la Junta advierte que sus cálculos fueron hechos en el supuesto de que se mantendrán inalterados los compromisos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en cuanto a su deuda externa. □

Sistema Económico Latinoamericano

Cinco países no integrados buscan la cooperación comercial

Representantes de Cuba, Haití, Panamá, la República Dominicana y Suriname, que no forman parte de ningún esquema de integración, se reunieron en Santo Domingo el 26 de abril, con el fin de formular un programa de comercio entre sí y hacia otros países del SELA.

En su discurso ante la reunión, el secretario permanente adjunto del SELA, Homero Luis Hernández, declaró que la búsqueda de soluciones conjuntas y solidarias a la crisis ha hecho que los países latinoamericanos vuelvan sus ojos a los mecanismos institucionales vigentes, ya sean regionales o subregionales, tales como la ALADI, el Grupo Andino, el MCCA o la Caricom.

Según la información de *Excélsior* (27/4/86), Luis Hernández reveló que el valor total del comercio de los cinco países que participaron en la reunión ascendió a 6 600 millones de dólares en el lapso 1980-1983, de los cuales 60% correspondió al comercio con el Grupo Andino. Añadió que en el período 1978-1982, el valor de los intercambios comerciales de esos países con los del MCCA llegó a 800 millones de dólares.

El temario del encuentro incluyó un análisis de la oferta exportable de los cinco países a otras naciones de la región; el examen de la estructura institucional e instrumental de su comercio exterior, y la posibilidad para realizar acuerdos preferenciales recíprocos. También se estudiaron las posibles vinculaciones en áreas de comunicación, transporte y financiamiento. Por su parte, el SELA reveló que explorará la oferta potencial de estos países en sectores de servicios, turismo, artesanías, finanzas, subcontratación y transporte marítimo.

Comisión regional de Ciencia y Tecnología

En una reunión efectuada en Caracas del 8 al 10 de abril, el SELA creó la Comisión de Ciencia y Tecnología, con la participación inicial de 11 países. La Comisión será un sistema permanente de cooperación para el desarrollo científico y tecnológico, y de consulta y coordinación para la adopción

de posiciones y estrategias comunes en el sector.

Las exportaciones de acero perjudicadas por el proteccionismo

El SELA dio a conocer el 3 de mayo un informe en el que señala que México, Brasil y Venezuela son los países más afectados por las medidas proteccionistas decretadas por el Gobierno de Estados Unidos en el sector del acero.

Las exportaciones de esos países al mercado estadounidense se han reducido 16%, porcentaje muy superior al aplicado a los países industrializados (1.4%). □

Alamar

Se propone una política naviera común para América Latina

La XXII Asamblea de la Asociación Latinoamericana de Armadores (Alamar), que se llevó a cabo en Buenos Aires del 27 al 29 de noviembre de 1985, propuso formular una legislación marítima y una política naviera común para los países de la región.

La Asamblea —según la reseña que se publica en *Integración Latinoamericana*—, indicó la necesidad de promover un sistema portuario que considere la participación del sector privado en la construcción y operación de nuevas terminales marítimas.

Los participantes en la Asamblea también asignaron a la capacitación un papel fundamental en la integración regional y decidieron realizar un Programa Latinoamericano de Capacitación en Economía del Transporte Marítimo, por intermedio de la Fundación Argentina de Estudios Marítimos. □

OLADE

El camino de la integración energética

En un artículo sobre la situación energética de América Latina, publicado en la *Revista Energética* (año 9, núm. 3, diciembre de 1985) de la OLADE se afirma que en 1984 el comercio exterior de energía de América Latina continuó registrando una tendencia decreciente, derivada principalmente de las restricciones impuestas a las importaciones, de los incrementos de la producción petrolera en los países no exportadores, de los éxitos exploratorios obtenidos en algunos de ellos, y del uso progresivo de otras fuentes energéticas.

En la estructura de la oferta total de energía de 1984 el petróleo continuó siendo predominante (53.9%). Las otras fuentes siguieron ganando terreno en la estructura de la producción regional. El gas natural desempeña un papel preponderante en la estrategia de sustitución; la hidroelectricidad, el recurso más abundante en América Latina, continúa incrementando su participación y alcanzó durante 1984 un crecimiento de 12.5%; el carbón mineral mostró una firme tendencia de expansión, a pesar de sus bajos índices de aprovechamiento y utilización, y la leña representa 14.5% de la producción energética regional.

Un hecho que merece destacarse es que el sector transporte, caracterizado por su alta dependencia de los derivados de petróleo, disminuyó su consumo, como consecuencia de las medidas de racionalización y sustitución aplicadas; del impacto de la recesión, que ha llevado a algunos países a incrementar el precio de los combustibles, cerrar las importaciones de vehículos y reducir o paralizar la industria automovilística.

En la composición del consumo final de energía, los derivados del petróleo representan 59%; los recursos biomásicos 15%; la electricidad 14%; el carbón mineral 3%, y otras formas de energía, 10 por ciento.

Por lo que respecta al autoabastecimiento de petróleo, en América Latina se han dado pasos significativos mediante programas subregionales de cooperación. Empero, 62.1% de las importaciones de petróleo de 1984 provinieron de otras regiones del mundo, en tanto que 88.3% de las exportaciones se destinó a otras áreas geográficas.

Paralelamente se observa que en la mayoría de los países hay una tendencia manifiesta a ajustar o posponer los planes de expansión y desarrollo energético, lo cual afecta el desarrollo de la extensión del servicio de energía y los niveles de consumo por habitante.

La actual situación económica requiere que los países redoblen los esfuerzos de integración regional, particularmente en un sector como el energético, que ofrece una amplia gama de posibilidades de cooperación, en términos de dotación y aprovechamiento de recursos, de intercambio de bienes, de experiencias en el campo científico y tecnológico, de opciones de mercado, de posibilidades de financiamiento, etc., que podrían permitir un desarrollo energético autónomo, diversificado y sostenido.

Sin embargo, en las actuales circunstancias será indispensable, además de una manifiesta voluntad política de integración, una respuesta que se concrete en acciones en el marco de las posibilidades y limitaciones que tipifican la actual coyuntura.

En este orden de ideas, será de la mayor conveniencia fijar prioridades dentro de un riguroso esquema de estrategias regionales realistas que no generen expectativas que conduzcan, por su incumplimiento, al deterioro de la voluntad de integración, sino que posibiliten la superación mancomunada de problemas comunes.

De lo anterior surgen algunas conclusiones que podrían ayudar a robustecer la integración energética regional:

- Ante el debilitamiento de la capacidad de la mayoría de los países de América Latina para generar internamente fondos y las dificultades de tener acceso a los mercados financieros internacionales, es necesario determinar la magnitud de las inversiones que demandará el sector, a fin de detectar opciones y posibilidades de ayuda mutua por medio de una efectiva cooperación horizontal entre los países.

- Para fomentar el intercambio científico y tecnológico, y estimular la capacidad de intercambio de bienes de capital y productos, es necesario avanzar en la desagregación tecnológica de los proyectos energéticos.

- Asimismo, es preciso reforzar los programas de racionalización energética, acompañándolos con procesos graduales de sustitución y de políticas coherentes de precios que permitan manejar una demanda energética que responda a las posibilidades de desarrollo de cada país.

- Ante la desigual dotación de fuentes de energía se hace imprescindible el estudio y evaluación permanente del comportamiento del mercado de energéticos, a fin de promover el autoabastecimiento regional.

- Habida cuenta de la alta participación de la leña en el esquema de producción y consumo de energía en la región, urge profundizar su examen y evaluación para orientar su racional aprovechamiento y evitar las repercusiones negativas que su inadecuada utilización provoca.

La energía en una distribución más equitativa del ingreso

En un extenso artículo dedicado a la estrategia energética global en el ya señalado número de la *Revista Energética* se abordan las relaciones entre la energía y el desarrollo.[1] En particular se reafirma que un mayor bienestar de la población conduce a acelerar el crecimiento, tesis de aparente aceptación general que, empero, no suele ponerse en ejecución en los países latinoamericanos.

Los autores señalan que en los años cincuenta, cuando se estaban articulando diversas estrategias de desarrollo, el sentimiento general era que la maximización del crecimiento económico era la mejor manera de eliminar la pobreza. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que los beneficios del crecimiento económico acelerado no llegaron hasta los pobres.

El crecimiento acelerado —prosiguen— es necesario para el éxito del desarrollo, pero no es suficiente. Una manera más eficaz de enfrentar la pobreza es mediante la asignación directa de recursos a la satisfacción de las necesidades humanas básicas, dando prioridad a las necesidades de los más indigentes, a fin de asegurar niveles mínimos de nutrición, vivienda, ropa, salud y educación. No existen evidencias empíricas de que la satisfacción de las necesidades básicas conduzca a un crecimiento económico más lento, pero sí existen fundamentos teóricos para creer que una política de ese tipo conduciría a un mayor crecimiento, debido al consecuente aumento de la productividad de los trabajadores. En este sentido, la asignación de energía suficiente para los programas de necesidades básicas es de crucial importancia en la planificación energética.

La generación de empleos es un reto estrechamente relacionado con la erradicación de la pobreza. Como las tecnologías utilizadas para la industrialización de los países en desarrollo son en la actualidad mucho más ahorradoras de mano de obra que las empleadas en la etapa similar del desarrollo de los países industrializados, el desafío es intimidador. Si bien no es conveniente regresar a las tecnologías industriales del ayer, es deseable seguir aquellas que tenderían a generar empleo. La energía es un factor clave en el tratamiento de este problema; energía y mano de obra tienden a ser insumos sustitutivos en la actividad industrial.

La generación de empleo tiene grandes implicaciones en la estructura industrial y en la elección de tecnologías, pues a menudo las políticas públicas configuran a ambas. En los países donde la mano de obra es barata, el costo total de la producción frecuentemente podría ser menor si se diera prioridad a las tecnologías e industrias intensivas en mano de obra. Sin embargo, con frecuencia los planificadores prefieren industrias intensivas en energía y de gran escala, las cuales proporcionan poco empleo directo e indirecto.

1. José Goldemberg, Thomas B. Johansson, Amilya K.N. Reddy y Robert H. Williams, "Una estrategia energética global orientada a usos finales, segunda parte", en *Revista Energética*, año 9, núm. 3, Quito, diciembre de 1985.

Brasil se autoabastece de petróleo en 65%

Al comenzar 1986 se anunció que Petrobrás, la empresa petrolera estatal de Brasil, logró, con casi 30 días de anticipación, producir 600 000 b/d de crudo, lo cual asegura el abastecimiento de 65% del consumo interno. Con ello, los gastos por concepto de importaciones de petróleo continúan disminuyendo, por lo que se reduce aún más la dependencia de las fuentes externas.

En la publicación *Actualidad Energética Latinoamericana*, de la OLADE, correspondiente a enero-febrero de 1986, se atribuye el crecimiento de esa producción a la expansión de la Cuenca de Campos, que por sí sola representa 61% de la producción nacional de petróleo, seguida por la de Bahía, con una producción de 14% del total.

De la producción de 600 000 b/d, 29% corresponde a los campos terrestres y 71% a los marítimos. □

Juan Luis Hernández

recuento latinoamericano

Asuntos generales

IX Asamblea de la UDUAL

El 16 de junio se celebró en Bogotá la IX Asamblea de la Unión de Universidades de América Latina (UDUAL). La reunión congregó a rectores o representantes de 60 instituciones de educación superior, quienes afirmaron que "las universidades de la región están en crisis y académicamente al garete, por la desactualización de las carreras y la falta de programas de investigación". Agregaron que "hay despilfarro y disociación entre la docencia y la investigación".

Finalmente, plantearon las necesidades de encaminar a las universidades hacia la investigación, reorganizar las facultades para elevar el nivel académico, actualizar los planes de estudio, y facilitar los sistemas de acceso a las instituciones.

Ínfimo gasto en tecnología

En un informe conjunto de la CEPAL y la ONUDI, dado a conocer en Santiago de Chile el 23 de junio, se especifica que en 1985 América Latina invirtió en el desarrollo científico y tecnológico alrededor de 3 000 millones de dólares, cifra comparable a la que Italia destinó para ese fin al inicio de la década de los ochenta. A fines de los setenta Brasil gastaba un promedio anual de 1 150 millones; México, 372 millones, y Argentina, 245 millones de dólares.

Esas cifras son insignificantes si se las compara con las de los países industrializados de Occidente: Estados Unidos, 56 560 millones de dólares; Japón, 18 189 millones; la RFA, 12 531 millones; Francia, 7 964 millones, y el Reino Unido, 7 968 millones. □

Centroamérica

Declaración de Panamá

Durante los días 6 y 7 de junio se reunieron en Panamá los cancilleres integrantes del Grupo de Contadora y de su Grupo de Apoyo, para analizar la situación prevaleciente en el istmo centroamericano. Al concluir la reunión, los cancilleres dieron a conocer el documento denominado Declaración de Panamá, cuyo texto íntegro se reproduce en el recuadro. □

Declaración de Panamá

Los ministros de Relaciones Exteriores de Argentina, Brasil, Colombia, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela, integrantes del Grupo de Contadora y de su Grupo de Apoyo, reunidos en la ciudad de Panamá los días 6 y 7 de junio de 1986, declaran:

1. Su satisfacción por la histórica reunión de los cinco presidentes centroamericanos en Esquipulas, el reciente 25 de mayo, durante la cual ratificaron su respaldo al proceso de Contadora y la voluntad de suscribir el Acta de Contadora para la Paz y la Cooperación en Centroamérica. En este sentido recogen la expresión de los cinco presidentes centroamericanos en Esquipulas: "la paz en América Central sólo puede ser fruto de un auténtico proceso democrático pluralista y participativo que implique la promoción de la justicia social, el respeto a los derechos humanos, la soberanía e integridad territorial de los estados y el derecho de todas las naciones a determinar libremente, y sin injerencias externas de ninguna clase, su modelo económico, político y social, entendiéndose esta determinación como el producto de la voluntad libremente expresada por los pueblos".

2. Que en las últimas semanas se ha desarrollado un conjunto de negociaciones a fin de concluir los aspectos pendientes del Acta de Paz. Teniendo en cuenta las posiciones manifestadas por los cinco países en dichas negociaciones, el Grupo de Contadora ha formulado una nueva propuesta del Acta que contempla de manera equilibrada los intereses de las partes. Esta versión revisada ha sido entregada en la fecha acordada a los cancilleres de los cinco países centroamericanos invitados a Panamá.

3. Esta propuesta, como las anteriores, nunca ha pretendido convertirse en instrumento que fuerce las voluntades soberanas de las partes más allá de lo que son sus legítimos intereses, pero estimamos que una conciliación de esos intereses en torno a propuestas de paz, seguridad y democracia, es no sólo del más alto interés de Centroamérica sino de toda la región.

4. Que el Grupo de Contadora ha tenido y tiene dos objetivos primordiales. El primero es el de prestar su activa colaboración en la elaboración de un tratado de paz que regule de manera justa y equilibrada las relaciones entre los estados centroamericanos. El segundo es identificar las condiciones básicas para que dicho tratado de paz pueda ser suscrito, cumplido y respetado por las partes.

Resulta claro que ambas tareas son complementarias: un tratado sin condiciones de aplicabilidad constituye una ficción y las condiciones sin una formalización jurídica no alcanzan para obligar de manera permanente a las partes.

5. Que en consecuencia sería ilusorio pensar que la exclusiva redacción de un proyecto de tratado resuelve la crisis. Es también necesario avanzar en la creación de las condiciones adecuadas para la firma del Acta de Paz.

6. Que en el mensaje de Caraballeda, apoyado por los cinco países centroamericanos, se realizó un esfuerzo tendiente a identificar aquellas condiciones que deberían constituir las bases permanentes para la paz, la democracia y la seguridad en América Central.

7. En dicho mensaje se establecieron diez bases y nueve acciones que deben tener plena vigencia.

8. Para avanzar en el proceso de Contadora y alcanzar el objetivo final de la paz, es imperativo que se acepten tres órdenes fundamentales de compromiso: a) Que no se permita la utilización del territorio nacional para que desde el mismo se agreda a otro país o se dé apoyo militar o logístico a fuerzas irregulares o grupos subversivos. b) Ningún país debe constituirse en miembro de alianzas militares o políticas que amenacen directa o indirectamente la paz y la seguridad en la región, insertándola en el conflicto Este-Oeste. c) Que ninguna potencia apoye militar o logísticamente a las fuerzas irregulares o grupos subversivos que actúan o puedan actuar en los países de la región o utilice o amenace con utilizar la fuerza como medio para derrocar a un gobierno del área.

9. Que la paz deberá consolidarse en la región a través de la vigencia de la democracia pluralista que significa el ejercicio del sufragio universal efectuado mediante elecciones libres y periódicas, supervisadas por organismos nacionales independientes, pluripartidista, de forma tal que se permita la representación legal y organizada de todo pensamiento y acción política de la sociedad. Gobierno de mayorías, asegurando las libertades y derechos básicos de todos los ciudadanos y respetando aquellos de las minorías políticas dentro del orden constitucional.

10. Que ese esfuerzo de paz deberá ser acompañado por una contribución efectiva al desarrollo económico y social de Centroamérica, al cual la América Latina se declara dispuesta a impulsar e invita a los demás miembros de la comunidad internacional a sumarse a ese esfuerzo.

11. Que los ocho países del Grupo de Contadora y su Grupo de Apoyo reiteran a todos los países de la región y a aquellos con intereses y vínculos en ella su disposición para prestar sus buenos oficios entre todas las partes involucradas en estos compromisos. En tal sentido, están dispuestos a analizar con las partes la manera como se deberían producir las verificaciones necesarias, en quién recaería dicha función y cómo se garantizará el cumplimiento de los compromisos que se asuman.

12. Que teniendo presente todas estas cuestiones, afirman su convicción de que la nueva propuesta de Acta de Contadora que hoy se presenta formalmente a los países centroamericanos, puede y debe propiciar una conclusión rápida y eficaz del proceso negociador.

La consecuente vigencia del Acta en el más breve plazo y su puesta en práctica con las garantías adecuadas es el único camino para una paz justa y efectiva en Centroamérica, aspiración de toda la comunidad internacional y en especial de todos los latinoamericanos. □

Asuntos bilaterales

Brasil-Cuba: relaciones diplómaticas

En una nota divulgada simultáneamente en los dos países el 25 de junio, las cancillerías de Brasil y Cuba anunciaron el restablecimiento de sus relaciones diplomáticas, interrumpidas desde 1964. □

Argentina

Año 1 del Plan Austral

El 14 de junio se cumplió el primer aniversario del llamado Plan Austral, el programa de reformas económicas aplicado por el gobierno de Raúl Alfonsín para frenar la carrera inflacionaria y reactivar la economía. La celebración se caracterizó por el encuentro y desencuentro de opiniones, según los criterios de los diferentes sectores. Así, para el Gobierno se han cumplido ya con los principales objetivos que se fijaron en el Plan. En cambio, los empresarios industriales y los trabajadores no coincidieron con la evaluación oficial y reclamaron modificaciones en la política económica, aunque sus respectivos puntos de vista también son divergentes.

Acuerdo con el FMI

El 16 de junio el FMI dio por "bien cumplido" el plan de estabilización de Argentina, con lo cual este país podrá girar el último tramo de 270 millones de dólares, de un crédito aprobado desde 1985. A su vez, el Comité de Bancos Acreedores recomendó a los bancos internacionales que aprueben la entrega de 600 millones de dólares, suma que forma parte de un acuerdo por 4 200 millones de dólares en nuevos fondos que los bancos acordaron desembolsar en cuanto el FMI aceptara la Carta de Intención del Gobierno argentino. □

Barbados

Errol Barrow inició su mandato

El primer ministro de Barbados, Errol Barrow, inició el 4 de junio su mandato de cuatro años. Después de organizar el Gabinete, anunció que pedirá la revisión del Tratado Regional de Seguridad del Caribe, elaborado en Washington, para cortar los lazos militares entre su país y Estados Unidos. Barrow subrayó que en Barbados los estadounidenses "son bienvenidos pero como turistas, no como agentes de la CIA o del Departamento de Estado". □

Bolivia

"Campeón" mundial de la inflación

En un informe del FMI dado a conocer el 3 de junio se afirma que Bolivia sigue siendo el campeón mundial de la inflación, con un índice anualizado de 2 356% en febrero, cifra mucho menor, sin embargo, a la de 20 073% registrada a mediados de 1985.

Préstamo del Banco Mundial

El 4 de junio el Ministerio de Relaciones Exteriores informó que el Banco Mundial concedió un crédito por 55 millones de dólares que se destinará a mejorar la producción de las principales empresas estatales. El préstamo devengará un interés de alrededor de 1% anual y tendrá un plazo de amortización de 50 años, con diez de gracia. Cabe apuntar que éste es el primer crédito que el organismo internacional le otorga a Bolivia desde hace seis años.

Por otra parte, el FMI también resolvió favorablemente otro préstamo, por 50 millones de dólares, para compensar a Bolivia por la caída de los precios internacionales del estaño, su principal producto de exportación. No se informaron las condiciones de éste.

El FMI aprobó el programa de ajuste

El 20 de junio el FMI aprobó el programa de ajuste presentado por Bolivia y firmó un acuerdo *stand-by* y de fondo compensatorio para que el país andino reciba 108.5 millones de dólares en cuatro partidas, más otros 20 millones de libre disponibilidad.

Con ese acuerdo quedan descongelados los créditos de los organismos internacionales, que estaban pendientes desde principios de los años ochenta, así como la apertura de nuevas negociaciones y acuerdos bilaterales con gobiernos y con entidades financieras y de fomento.

Renegocia con el Club de París

El 21 de junio una delegación boliviana, integrada por los ministros de Planificación y de Finanzas y el Presidente del Banco Central, viajó a Francia para renegociar la deuda con el denominado Club de París. El Ministro de Finanzas declaró que se solicitaría una moratoria de 15 años y un plazo de 30 más para pagar la deuda externa bilateral, que es de unos 1 500 millones de dólares.

Alto nivel de desempleo.

El Ministro de Trabajo y Desarrollo Laboral informó el 23 de junio que el desempleo afecta a unas 350 000 personas, lo que representa 18.5% de la población económicamente activa. □

Brasil

Elevado crecimiento industrial

Según un informe del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) publicado el 5 de junio, en abril la producción industrial aumentó 19.6% en relación con el mismo mes del año pasado. Respecto a la producción acumulada en el primer cuatrimestre de este año, se indica que el crecimiento fue de 11.76%, con respecto a igual período de 1985.

Elevada deuda externa

El Banco Central de Brasil informó el 10 de junio que la deuda externa del país llegó en diciembre de 1985 a 100 800 millones de dólares, cifra que excede por 1 200 millones la proyección inicial del Gobierno. Se añade que tal exceso se debió a la baja del dólar en relación con otras monedas durante el período marzo-septiembre de 1985, pues 23.5% de la deuda brasileña está denominada en monedas diferentes del dólar.

Pagará, pero sin afectar sus planes económicos

El ministro de Finanzas, Dilson Funaro, anunció el 10 de junio la decisión del gobierno de José Sarney de pagar al Club de París de acuerdo con las posibilidades del país, pero sin afectar sus planes de creci-

miento económico y sin la obligación de llegar a un acuerdo previo con el FMI. Agregó que aquellos países que no acepten que los intereses se les paguen así, pueden "devolver los cheques". Por último, dijo que su país podría amortizar la deuda con los miembros del Club de París si se le da un plazo de gracia de cinco años y se limitan los desembolsos a 15% del total de exportaciones en los siguientes diez años.

Abatimiento de la inflación

Según un informe del IBGE del 14 de junio, la inflación acumulada en el período marzo-mayo, el primer trimestre de aplicación del Plan Cruzado, fue de sólo 2.08%. Mientras en abril la inflación fue de 0.78%, en marzo se registró una tasa negativa de 0.11%. En mayo la inflación fue de 1.40%, debido a la elevación de los precios de la ropa y de los automóviles.

Créditos del Banco Mundial

El 16 de junio el Banco Mundial concedió a Brasil dos empréstitos por un total de 149 millones de dólares, para apoyar sus proyectos de desarrollo rural y de irrigación en el noreste del país. Con el primer préstamo, de 92 millones de dólares, se financiará parcialmente un proyecto rural en Pernambuco. El otro, por 57 millones, será aplicado en un proyecto de irrigación en el valle del río San Francisco. Estos préstamos se deberán saldar en un plazo de 15 años, con tres de gracia. No se informó sobre las tasas de interés.

Crédito jumbo *del Banco Mundial*

El Ministro de Planificación informó el 20 de junio que Brasil obtuvo un crédito de 500 millones de dólares del Banco Mundial, a pesar de la oposición de Estados Unidos y Japón que condicionaron su voto al sometimiento brasileño al FMI. El préstamo se destinará a reformar un conjunto de empresas estatales que distribuyen energía eléctrica. No se dieron a conocer los plazos ni las tasas de interés. □

Colombia

Análisis de la deuda externa

En un informe publicado el 2 de junio, al 31 de diciembre de 1985 la deuda externa de Colombia era de 12 900 millones de dólares. De ese total, 9 500 millones correspondían al sector público y el resto al privado. El documento señala que al Gobierno le correspondía casi 36% de la deuda pública (3 394 millones de dólares).

Del total de la deuda externa, 44% se contrató con la banca privada, lo que según el documento gubernamental es una "composición favorable" en comparación con otros países de América Latina. También se afirma que las condiciones de los préstamos son adecuadas, "con tasas de interés relativamente bajas y mayores plazos de amortización". No obstante eso, en 1985 Colombia destinó alrededor de 36% de dus ingresos por exportaciones a sus compromisos con la banca internacional. El porcentaje —se dice en el informe— "encaja dentro del rango aconsejable cuando el saldo de la deuda está representado en más de 50% en préstamos a largo plazo".

De acuerdo con las cifras oficiales, en 1985 Colombia exportó bienes y servicios por un valor de 3 182 millones de dólares; al servicio de la deuda se destinaron 1 145 millones, aproximadamente.

Fracasa la política contra el desempleo

El Departamento Nacional de Estadística señaló en un boletín divulgado el 4 de junio que de diciembre de 1985 a abril de 1986 el desempleo urbano aumentó de 12.9 a 14 por ciento, tomando como referencia la PEA de Bogotá, Medellín. Cali y Barranquilla, que en conjunto es de 3.6 millones de personas. □

Costa Rica

Nueva política salarial

El Gobierno adoptó el 2 de junio nuevos criterios para la fijación de los salarios para "proteger a los trabajadores de la inflación y garantizarles una participación equitativa en el aumento de la productividad nacional". A partir de esa fecha, los ajustes salariales se harán en función del índice de precios al consumidor, a partir de un incremento de 7% en dicho índice. Además, habrá un ajuste anual basado en el crecimiento de la productividad nacional o cuando el PIB muestre indicaciones de aumento que tengan efectos redistributivos hacia los trabajadores.

Préstamo de la AID

El 23 de junio la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) anunció la aprobación de un crédito a Costa Rica por 120 millones de dólares, que será entregado en tres partidas. No se informaron las condiciones ni los plazos. □

Cuba

Suaviza su postura ante sus acreedores

El 4 de junio Cuba informó a sus acreedores occidentales que seguirá amortizando los intereses de su deuda externa de 3 500 millones de dólares, así como el capital y los intereses de la totalidad de sus adeudos comerciales con plazos de vencimiento de hasta dos años. El Gobierno cubano había anunciado en abril pasado que suspendería todos los pagos relacionados con su deuda externa, en espera de un acuerdo con sus acreedores. □

El Salvador

Acuerdo formal de ayuda estadounidense

El Gobierno de Estados Unidos formalizó el 17 de junio la entrega de 113 millones de dólares a El Salvador, con lo que la asistencia económica y militar al régimen de José Napoleón Duarte se eleva a más de 700 millones de dólares. La ayuda se destinará a equilibrar el déficit de la balanza de pagos y a pagar la importación de materias primas, insumos y repuestos.

En 1985 la economía salvadoreña registró un déficit externo de 411 millones de dólares, que Estados Unidos financió parcialmente mediante una transferencia de 360.1 millones. □

Ecuador

Restructuración ministerial

El presidente León Febres Cordero restructuró el 4 de junio su gabinete ministerial,

sustituyendo a los ministros de Finanzas, de Educación, de Información y de la Presidencia. Tales cambios tienen su causa en la derrota del partido del Gobierno en las elecciones parlamentarias del 1 de junio, en las que la oposición obtuvo 41 de las 71 bancas de la legislatura.

Crédito al sector eléctrico

El Banco Mundial anunció el 12 de junio la concesión de un préstamo al Instituto Ecuatoriano de Electrificación (Inecel), destinado a financiar la ejecución de estudios para mejorar el sector eléctrico. El crédito se amortizará mediante cuotas semestrales pagaderas a partir del 1 de marzo de 1991. No se dieron a conocer las tasas de interés. □

Guatemala

Nuevo programa económico

El 6 de junio entró en vigor el Programa de Reordenamiento Económico y Social cuyo objetivo es lograr la estabilización económica y social de Guatemala. Entre otras medidas, el programa regula la conversión del quetzal (la unidad monetaria de Guatemala) y establece un nuevo régimen bancario, ajustado a los convenios internacionales suscritos.

Ayuda económica de la CEE

El Vicepresidente de Guatemala anunció el 18 de junio que la CEE otorgará a su país 15 millones de dólares, en el marco de la cooperación técnica y financiera, para impulsar dos proyectos agrícolas y uno de desarrollo de la pequeña empresa familiar. □

Haití

Anuncio de elecciones presidenciales

En medio de una creciente oposición popular, en la que han menudeado las manifestaciones en su contra, la Junta Militar-Civil anunció el 7 de junio su decisión de celebrar elecciones presidenciales a fines de 1987.

Días después, el 12 de junio, el general Henry Namphy —jefe de la Junta— dio a conocer un paquete de reformas que incluye la redacción de una constitución liberal y democrática. □

Nicaragua

Convenio con el CAME

El 14 de junio el Ministro de Cooperación Externa de Nicaragua y el Secretario Ejecutivo del CAME firmaron un convenio de colaboración para incrementar los intercambios comerciales.

Aprueban en Estados Unidos la ayuda para la "contra"

La Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó el 25 de junio una ayuda de 100 millones de dólares a los contrarrevolucionarios que pretenden derrocar al Gobierno sandinista.

La propuesta fue aprobada por 221 votos contra 209 y establece la concesión de esa suma en cuatro entregas: la primera, de 2 millones de dólares, se haría en forma inmediata, "para ayuda humanitaria"; la segunda, por 38 millones, en ayuda militar a partir del 1 de septiembre próximo; la tercera, de 20 millones, el 15 de octubre y, los restantes 40 millones, para armas pesadas, el 15 de febrero de 1987.

Ante esa decisión, diversos organismos internacionales expresaron su preocupación por la intensificación de las acciones armadas. El Secretario de Relaciones Exteriores de México advirtió, en nombre del Grupo de Contadora, que la ayuda autorizada representa un "error histórico, político y legal", con un gran potencial de "daño a las relaciones interamericanas". □

Perú

Superávit comercial

Según el informe del Instituto Nacional de Estadística (INE), durante el primer trimestre de 1986 la balanza comercial de Perú registró un saldo favorable de 137.9 millones de dólares. En el documento se señala que ese resultado fue 47% menor al de igual período de 1985, debido a una caída en el valor de las exportaciones tradicionales por las bajas cotizaciones en el mercado internacional.

Acuerdo sobre textiles con la CEE

El 19 de junio Perú y la CEE suscribieron un acuerdo de limitación de las exportaciones peruanas de textiles hacia el mercado comunitario para el período 1986-1990. Este acuerdo podrá prolongarse automáticamente dos años más.

Ayuda del PNUD

El 20 de junio se dio a conocer un acuerdo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), por medio del cual Perú recibirá en los próximos cinco años cooperación técnica por 92 millones de dólares, de los cuales 20 millones se destinarán a combatir el narcotráfico; 30 millones, a programas alimentarios, y 14 millones, a la exploración y desarrollo de recursos naturales diversos. No se informó el destino de los 28 millones restantes. □

Uruguay

Visita de Julio María Sanguinetti a Estados Unidos

Del 16 al 21 de junio el presidente Julio María Sanguinetti realizó una visita oficial a Estados Unidos para entrevistarse con Ronald Reagan, George Schultz y dirigentes de organismos financieros internacionales, para analizar las relaciones entre ambos países. □

Venezuela

Pedirá nuevo diferimiento de pagos

El Ministro de Hacienda anunció el 7 de junio que su país pedirá a la banca acreedora diferir los pagos de capital correspondientes a los años 1987-1989, por un total de 3 425 millones de dólares, suma que pagaría en 1998, 1999 y 2000. Para ello entregará este año una cuota inicial de 750 millones de dólares y el resto en 12 años y medio, con un interés de 1.128% sobre la tasa *Libor*, pero con un représtamo de 600 millones en dos tramos (1986 y 1987), para mantener niveles adecuados de reservas. □

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7,
México, julio de 1986, pp. 618-619

Atrás del velo inflacionario brasileño

*José Gerardo Traslosheros**

La inflación inercial

El ritmo de elevación de los precios aumenta o disminuye debido a las acciones de los agentes económicos cuando tratan de cambiar los precios relativos de la economía. Estas acciones se denominan choques inflacionarios y pueden tener su origen en una modificación del tipo de cambio, una buena o mala cosecha agrícola, un alza en los salarios, un aumento o disminución del déficit público, etc. La literatura tradicional destaca un tipo particular de choque: la restricción de la demanda, que teóricamente conseguiría reducir el ritmo inflacionario por medio de un proceso recesivo.

La evidencia empírica indica, empero, que los choques de demanda tienen un efecto poco significativo en la inflación, sobre todo cuando se trata de reducirla. En efecto, los mecanismos de indización —implícitos o explícitos— creados para protegerse contra la inflación, hacen que, al reducirse la liquidez de modo significativo, se obtenga un resultado mediocre en la disminución de la inflación y bastante grande en la contracción del producto real. Éste es precisamente el inconveniente de aplicar las recetas del FMI. Además, algunas dificultades estructurales de la agricultura para abastecer el mercado interno hacen inviable un choque agrícola deflacionario significativo y la restricción de la balanza de pagos elimina la posibilidad de un choque cambiario deflacionario. La conclusión es que un programa eficaz de combate de la inflación debe basarse en políticas que actúen directamente sobre la tendencia inflacionaria, es decir, sobre las expectativas inflacionarias.

La teoría de la inflación inercial, defendida por economistas brasileños como Francisco López, André Lara Resende y Persio Arida, destaca que, en ausencia de choques, la inflación corriente está determinada por la inflación pasada. En un ambiente inflacionario el comportamiento de los agentes es muy defensivo en la formación de precios y tiende, ante todo, a recuperar el pico del poder de compra anterior a cada reajuste periódico del pico. Cuando los agentes adoptan esta estrategia, la tasa de inflación del sistema tiende a perpetuarse, independientemente de las medidas de política fiscal y monetaria: la inflación pasada determina la tendencia inflacionaria.

Véase lo que sucede con el salario en cada período de reajuste, durante el cual el salario nominal permanece fijo. El poder de compra (el salario real) en el pico es una ilusión: al efectuarse el primer reajuste, el poder de compra está en su máximo; en el momento inmediatamente anterior al segundo reajuste, está en su mínimo. A lo largo del período, la inflación va deteriorando el poder de compra del salario. De esta manera, existe un poder de compra, o salario real, medio. Si el comportamiento de todos los agentes es similar al del salario real del trabajador, puede llegarse a una estructura de precios relativos

* Profesor de economía de la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro.

reales medios que son los relevantes en términos de la distribución del ingreso y de la asignación de recursos.

La teoría de la recomposición del pico es aparentemente irracional: el agente económico trata de defender su pico de ingreso real en lugar de su poder de compra medio.

Como el trabajador no acepta mermas en su salario nominal, la forma de reducir su salario real es aumentando la tasa de inflación.

Choque heterodoxo y reforma monetaria

El espíritu del programa de estabilización económica adoptado en Brasil el 28 de febrero de este año, el "Plan Cruzado", consiste en congelar de modo temporal todos los precios y salarios de la economía en sus valores reales medios —para así mantener la neutralidad entre los precios y facilitar que los agentes adopten un comportamiento congruente con la estabilidad de precios— y en efectuar una reforma monetaria, todo esto sin provocar recesión.

Así, en el momento del congelamiento quedó retratada la realidad brasileña que se encontraba atrás del velo de la inflación. Por su parte, la reforma monetaria consistió básicamente en eliminar el cruceiro y establecer una nueva moneda fuerte, el cruzado; en eliminar la indización automática de los activos financieros (desaparición de la corrección monetaria), excepto para las cuentas de ahorro y los títulos con vencimiento igual o superior a un año, y en transformar a cruzados todas las deudas contraídas en cruceiros, a una tasa de devaluación diaria del cruceiro, en relación con el cruzado, semejante a las tasas de inflación de los últimos meses (alrededor de 15% mensual).

El choque heterodoxo consistió en congelar los precios y las tarifas en sus valores reales medios y en establecer un tipo de cambio fijo, como mecanismos para romper la tendencia inflacionaria, y en adoptar una política monetaria para garantizar la liquidez del sistema.

El mantenimiento de los salarios reales y de la tasa de ganancias no desestimula la inversión. A diferencia del Plan Austral argentino, en Brasil se evitó un choque de precios y tarifas y del tipo de cambio, antes de que el Plan Cruzado entrara en vigor, a fin de asegurar que el margen de ganancia de los empresarios no quedara en niveles irreales.

En 1984 la economía brasileña creció 4.5%, impulsada por el dinamismo de las exportaciones; en 1985 lo hizo en 8.5%, alentada por el crecimiento de la masa salarial, que redujo considerablemente el margen de capacidad ociosa. De este modo, 1986 es el año en que la inversión tiene el papel protagónico, y la única dificultad para seguir creciendo es la inflación.

Desde hace cinco años ha disminuido en Brasil el deseo de invertir productivamente, a causa de la inflación y de las grandes ganancias financieras. Los que pierden con el Plan Cruzado son la especulación y el sistema financiero. En efecto, éste tomaba recursos, a un costo cero, de los depósitos a la vista y los aplicaba a tasas altísimas en el mercado. Ahora puede haber un retorno a la inversión productiva. Al igual que la industria y el comercio, que durante mucho tiempo vivieron contabilizando pérdidas operativas y grandes ganancias en las transacciones financieras, el sistema financiero ahora tendrá que buscar ganancias no especulativas. Aunque 1986 es el peor año agrícola de Brasil en el último decenio, a causa de la prolongada sequía, el Plan Cruzado arrancó en el momento en que la economía ya había absorbido la mayor parte de los efectos del choque agrícola y la escalada inflacionaria se proyectaba a tasa de 400% anual. Es cierto que la producción agrícola puede caer hasta en 5%, lo cual inevitablemente afectará el crecimiento global; sin embargo, la industria podrá crecer hasta 7 por ciento.

Al parar la inflación, el endeudamiento público interno presentará una disminución brutal. Con la economía en pleno crecimiento, como se encontraba al iniciarse el Plan, la recaudación de impuestos aumentará. En diciembre de 1985 se efectuó una reforma tributaria que, junto con un anticipo en la recaudación de impuestos de enero y febrero, equilibró el presupuesto del Gobierno. A pesar de que el déficit público no está prohibido, la estimulación de la demanda mediante las políticas monetaria y fiscal puede llevar a los productores a acumular inventarios, pues al apostar al aumento de los precios harán que el congelamiento no sea viable.

Con una buena programación de la inversión del Gobierno y el saneamiento de las empresas estatales no será necesario colocar nuevos títulos ni emitir moneda para hacer frente a los compromisos del Gobierno. La oferta monetaria deberá ser la necesaria para garantizar la liquidez del sistema. Asimismo, con la tendencia a la baja de las tasas de interés, la libre evolución de éstas se convierte en un valioso indicador sobre la formación de inventarios.

Por medio de la tasa de interés el Gobierno podrá percibir si la economía está entrando en un período recesivo y así tomar las medidas necesarias para combatirlo. Además, la tendencia a la disminución de las tasas de interés aumenta las operaciones en la bolsa de valores, lo que posibilita el crecimiento de la economía por medio del mercado accionario.

A diferencia del Plan Austral, en el momento del choque heterodoxo la situación fiscal y la situación externa brasileñas estaban prácticamente resueltas. En efecto, Brasil disponía de reservas de divisas superiores a 9 000 millones de dólares. La caída del dólar y de los precios del petróleo (Brasil importa 40% de su consumo) son factores que favorecen la balanza comercial. También lo fue la devaluación del cruceiro al mismo ritmo que el índice nacional de precios al consumidor, pues no hubo atraso cambiario. Además, a diferencia del plan peruano, en el momento del choque en Brasil existía una política coordinada de inventarios reguladores del Gobierno y la holgura externa permite importar productos para evitar posibles desabastecimientos.

Finalmente, cabe señalar que no es posible mejorar la distribución del ingreso al mismo tiempo que se combate la inflación. Junto con la existencia de un programa social, será posible aumentar los salarios de acuerdo con la productividad, pues al terminarse la inflación es posible ver con claridad la dimensión real del problema. □

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7,
México, julio de 1986, pp. 620-627

Inversiones nórdicas en América Latina

*Mario Zejan y Rubén Transini**

Introducción

El propósito de este artículo es analizar las inversiones directas de los países nórdicos[1] en América Latina, brindando tanto una visión de la importancia relativa que esta región tiene para las naciones escandinavas como el papel particular que éstas asignan a los países latinoamericanos.

Durante la década de los setenta América Latina recibió importantes flujos netos de divisas por concepto de inversiones extranjeras directas. Entre los países escandinavos se pueden distinguir distintos grados de participación en este proceso. Así, por ejemplo, a Suecia le corresponde más de la mitad de las inversiones de origen nórdico. Los otros países no sólo asignan poca prioridad a las inversiones en América Latina; también sus empresas tienen un bajo grado de internacionalización de su producción.

El destacado papel de Suecia en el ámbito escandinavo es resultado de su desarrollo industrial relativamente temprano. Desde fines del siglo pasado existen empresas suecas con subsidiarias en el extranjero, cuyos trabajos se basan en la explotación de innovaciones singulares, como rodamientos, separadores y material de telecomunicaciones. Suecia se caracteriza, entre otras cosas, por su temprana industrialización, basada en una alta tecnología, que dio lugar a la formación de una clase obrera con alto nivel de capacitación y que generó un proceso de acumulación de capital, características que la distinguen de sus vecinos escandinavos.[2]

De lo anterior se desprende que los factores que explican la posición de Suecia como inversionista neto son su alta dotación de capital, la capacitación de su mano de obra y el alto nivel tecnológico alcanzado por su sector industrial. Estos dos últimos factores, así como el fácil acceso al capital necesario para expandir las actividades, constituyen buenos ejemplos de los recursos no materiales a los que hace mención la teoría económica al explicar la expansión de las empresas transnacionales.[3]

El pequeño tamaño del mercado sueco es otro aspecto importante, pues ha obligado a las empresas de ese país a buscar mercados externos con bajo nivel de desarrollo, en los cuales se puedan alcanzar las necesarias economías de escala. En ciertos casos ha sido preciso establecer filiales en el extranjero para de esa forma ocupar mejores posiciones en los respectivos mercados.

Al igual que los otros países nórdicos, Suecia tiene relativamente pocas filiales en países en desarrollo, en comparación con el total de subsidiarias en el extranjero.[4] Esto se debe, probablemente, a que el tipo de actividades en que las empresas suecas tienen ventajas comparativas las obliga a establecerse en mercados de gran envergadura. De allí que una alta proporción de sus inversiones se localicen en la Comunidad Económica Europea.

La estrategia de sustitución de importaciones seguida en América Latina y las políticas proteccionistas implícitas dieron lugar a la expansión de los mercados internos, fenómeno que lógicamente atrajo el interés de los inversionistas extranjeros.[5] El tamaño relativamente grande de estos mercados, en comparación con los de otras regiones del mundo en desarrollo, explica la concentración de las inversiones suecas en los mismos.

Las inversiones suecas en el período 1965-1978

Panorama general

El grado de internacionalización que Suecia ha logrado en los últimos años puede ilustrarse señalando que ocupa el noveno lugar entre los países que invierten en el exterior, en términos absolutos, y el quinto si se considera a tales inversiones en su relación con el PIB.[6] La posición sueca es aún más importante si sólo se considera el sector industrial, que es donde se concentran las inversiones directas de ese país en el extranjero.

1. Según el Consejo Nórdico, los países nórdicos son los siguientes: Dinamarca —que incluye a las islas Faroe y Groenlandia—, Finlandia, Islandia, Noruega —que comprende las islas Svalbard— y Suecia. Por otro lado, en general se entiende que los países escandinavos son únicamente Noruega y Suecia, aunque hay quienes también agregan a Dinamarca. En el presente trabajo los autores se refieren indistintamente a "países nórdicos" y "países escandinavos", incluyendo sólo a Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia (N. de la R.).

2. Para un análisis más detallado acerca de las empresas transnacionales suecas, véase B. Swedenborg, *The Multinational Operations of Swedish Firms*, IUI, Estocolmo, 1979.

* Investigadores del Departamento de Economía de la Universidad de Gotemburgo, Suecia.

3. Véase R. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

4. Véase Centre of Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*, Nueva York, 1983, p. 36.

5. Hay evidencia empírica que demuestra que las tarifas y otros tipos de barreras aduaneras han estimulado las inversiones extranjeras en los países en desarrollo. Véase G.T. Nankani, *The Intercountry Distribution of Direct Foreign Investment in Manufacturing*, Garland, Nueva York, 1971, cap. 3.

6. Véase SOU 1982: 27, *Svensk industri i utlandet*, Liber Forlag, Estocolmo, 1982, p. 7.

Las inversiones netas crecieron notablemente a partir de la década de los sesenta, pues mientras las inversiones extranjeras en Suecia se estabilizaron, las de las empresas suecas en el exterior crecieron significativamente. El empleo en las filiales suecas en el extranjero, que en 1965 representaba 16% de la ocupación en la industria en Suecia, subió a 26% en 1978, en tanto que el personal de filiales extranjeras en el país aumentó sólo de 3 a 6 por ciento del empleo total en la industria manufacturera.[7]

El tamaño del mercado interno sueco también explica la modesta presencia de filiales extranjeras en el país. Esto hace que, para alcanzar altos niveles de competitividad, sea necesario volcarse al mercado internacional. Sin embargo, debido a la presencia de empresas nacionales eficientes en las actividades en donde hay ventajas comparativas, las posibilidades de éxito de las empresas extranjeras son considerablemente reducidas. Por otra parte, no existen incentivos para la sustitución de importaciones. Es más, en este tipo de actividades la práctica sueca es la del libre comercio.

Es pequeño el número de empresas suecas que en los años sesenta y setenta encararon la expansión al exterior. Se trata de 118 que responden no sólo por la mayor parte de la actividad industrial en el extranjero, sino también por el grueso de las inversiones directas en el exterior. En la base de esa expansión está un número de empresas aún más pequeño, que por lo general son líderes en su ramo en Suecia. Éstas tienen un tamaño superior al promedio, orientan su actividad a la exportación, responden por 47% del empleo industrial y por 58% de las exportaciones de su país de origen.[8]

En el grupo de 118 empresas que en 1978 tenían filiales industriales se puede distinguir un subgrupo de 47 empresas que desde 1965 actúan en el extranjero y que en 1978 representaba 75% de las ventas totales del grupo, 79% de las exportaciones y 90% de las transacciones internacionales con las filiales. Por tanto, las inversiones en el extranjero están dominadas por un reducido número de grandes empresas, cuya expansión externa comenzó hace más de dos décadas. En 1974, las diez transnacionales suecas más grandes en términos de empleo ocupaban 80% del personal de las subsidiarias suecas en el exterior.

Junto a ellas figuran otras empresas de menor tamaño, algunas de las cuales suspenden sus actividades después de cierto número de años. Las razones de ello son varias, y van desde la fusión con otras empresas suecas hasta su absorción por otras transnacionales. Sin embargo, en más de la mitad de los casos se trata simplemente de la decisión de la casa matriz de cancelar sus actividades industriales en el extranjero.

Como se dijo, la actividad de las empresas suecas en el extranjero se concentra en la industria, mientras las dedicadas a los servicios de comercialización ocupan sólo 1% del personal empleado en las subsidiarias. En el período 1965-1978 las filiales no dedicadas a la actividad industrial registraron un mayor crecimiento, pero aún así en 1978 aquéllas concentraban 76% del empleo.

Por otra parte, las empresas transnacionales suecas han preferido tener el control mayoritario de sus subsidiarias. En 1965, de las subsidiarias en la industria, 89% estaba bajo control mayoritario de sus matrices suecas, mientras la proporción de acuerdos de riesgo compartido era de sólo 11%. Estos acuerdos cobraron más importancia en el período 1965-1974, hasta representar 19% de las empresas asociadas, proporción que en 1978 se había estabilizado en 18%. Si la importancia relativa de esos acuerdos se mide en términos de empleo, las conclusiones son similares.[9]

Las filiales en las que las matrices suecas tienen intereses minoritarios representan 10% del total y empleaban 21% del personal. Debe señalarse que los datos de las filiales en las que la participación sueca es minoritaria son poco confiables. Por ello, es posible afirmar que las filiales en actividades industriales son las que tienen más importancia, por lo cual este trabajo se centra en ellas.[10]

Distribución regional

Las empresas suecas en el extranjero se concentran claramente en la CEE, que ha acrecentado su participación en el curso del período de estudio. En 1965, 33% de las filiales industriales en el extranjero se asentaba en esa región, proporción que en 1978 llegó a 48%. Esa concentración es aún más notoria desde el punto de vista del empleo, ya que ocupaban 47 y 54 por ciento, respectivamente, del personal empleado en todas las filiales suecas en los años mencionados.[11] Otra característica de las filiales establecidas en la CEE es que la intensidad de capital, medida en términos de capital fijo por empleado, es más alta que el promedio mundial.

La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), por el contrario, responde por una proporción cada vez menor del empleo y del número de empresas establecidas. En 1978 estas últimas representaban 17% del total de filiales suecas en el extranjero, en tanto que en 1965 representaban 31%.[12] La caída es aún más notoria si se considera la proporción de personal empleado, que disminuyó de 20 a 9 por ciento en el período considerado.

Una tendencia destacada en la distribución regional de las inversiones suecas es la creciente importancia de América Latina. Considerada en términos de empleo, la región ocupaba 7% de la mano de obra en las filiales industriales en 1965, proporción que se incrementó a 17% en 1978. Esta expansión se explica parcialmente por el interés de las empresas suecas en evitar la protección aduanera originada en la estrategia de sustitución de importaciones que aplicaron muchos países de la región. Además,

7. *Ibid.*, p. 52.
8. *Ibid.*, p. 36.

9. Véase M. Blomstrom, "The Forms of Foreign Involvement by Swedish Multinationals", Institute for International Economic Studies, Estocolmo, mayo de 1984, mimeo.

10. Consideramos que las empresas de participación minoritaria son aquellas en que la inversión sueca en el capital accionario es mayor de 10 y menor de 50 por ciento.

11. En 1965 la CEE estaba constituida por sólo seis países: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania. En 1978 ya se habían sumado Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, constituyendo la Europa de los Nueve (N. de la R.).

12. Al contrario de la CEE, la AELC ha visto disminuir el número de países que la constituyen. En 1965 pertenecían a esa asociacion Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido. En 1978, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido ya habían abandonado la AELC para integrarse a la CEE, paso que en 1986 también dio Portugal. Esta recomposición tal vez explique parte del cambio de importancia de ambas agrupaciones en las inversiones foráneas suecas (N. de la R.).

la expansión de los mercados internos de los países latinoamericanos en el período considerado también incentivó el establecimiento de filiales.

Distribución por ramas industriales

Al analizar las ramas industriales en que operan las filiales suecas en el extranjero se observa una concentración sectorial diferente a la de la industria en Suecia. En efecto, algunas ramas de gran importancia en la estructura industrial sueca no ocupan el mismo lugar en la distribución sectorial en el exterior. Por ejemplo, la rama de hierro y acero, que representa en Suecia 45% del empleo, tiene tan poca significación en el exterior que se ha agrupado a la rama metalmecánica, pues por razones de confidencialidad estadística no puede presentarse por separado.

Las diferencias con la estructura industrial sueca se refieren también al grado de transformación o elaboración de los productos de esas filiales. En el caso de la industria metalmecánica, éstas producen en general bienes que pueden considerarse como finales, en tanto que en Suecia la actividad tiene una integración vertical más completa. Ejemplo de ello son las ramas de papel y pulpa, y textil. En el primer caso, las filiales en el extranjero concentran su actividad en la producción de derivados de papel y en la industria gráfica; en el segundo predomina la confección de prendas.

Este fenómeno, así como la poca importancia de otras ramas, en parte se explica porque en Suecia se requiere que la producción se establezca cerca de los centros de extracción de materias primas. Otras razones, entre ellas las de tipo histórico, las de economías de escala en las actividades extractivas y la de los altos costos de transporte, determinan que en Suecia se realicen las actividades más directamente vinculadas a la primera transformación de las materias primas. Ramas como la industria forestal, la minería —en especial la extracción de hierro— y la producción de acero encuentran su ámbito natural en Suecia. En otros casos, en cambio, las ventajas comparativas determinan un mayor asentamiento en el extranjero, como sucede con las ramas textil y gráfica, en las cuales el factor más importante en los costos de producción es el precio de la mano de obra, por lo que dichas industrias tienden a ubicarse en países de mano de obra barata. Es éste, por ejemplo, el caso de las filiales de la industria textil en Portugal.

Históricamente se comprueba que las ramas química y de maquinaria, que antes eran las más importantes, han dejado su lugar a nuevas actividades de las ramas metalmecánica, eléctrica y electrónica, y de medios de transporte. En 1965, las primeras ocupaban 65% de la mano de obra, porcentaje que en 1978 cayó a sólo 42: Al comienzo del período en estudio, las nuevas actividades representaban 28% del empleo, en tanto que datos más recientes elevan tal proporción a 42%. De particular importancia es el avance registrado en la rama de medios de transporte, en la que el empleo se ha sextuplicado, evidenciando así que esta rama es la más dinámica, pues en las otras dos sólo se ha duplicado el personal.

La característica de que las actividades más cercanas al producto final sean las más dinámicas también puede apreciarse en la rama de papel y pulpa, pues en la transformación de la materia prima el empleo se quintuplicó de 1965 a 1978, mientras que los derivados del papel y la gráfica aumentaron su ocupación en ocho veces.

Suecia en América Latina en el período 1965-1978

Distribución por países

Como ya se dijo, América Latina es una región en donde las inversiones suecas en filiales productivas cobró dinamismo en el período en estudio. En 1978, la región concentraba cerca de 14% de las filiales suecas y poco más de 17% del empleo de éstas en todo el mundo.

CUADRO 1

Participación de países latinoamericanos en las filiales suecas en el extranjero, 1978 (Porcentajes)

Países	*En el número de empresas*	*En el número de empleados*
Argentina	2.12	1.62
Brasil	5.29	10.57
Chile	0.71	0.27
Colombia	1.06	1.44
México	1.94	1.98
Perú	0.53	0.39
Venezuela	0.71	0.49
Ecuador	0.53	0.18
Otros	0.90	0.20
América Latina	*13.79*	*17.14*

Fuente: "Svensk industri i utlandet", en *SOU*, núm. 27, Forlag, Estocolmo, 1982, y Banco Central de suecia.

CUADRO 2

Participación de América Latina en el número de filiales suecas establecidas en países en desarrollo, 1980 (Porcentajes)

País	*Participación*
Argentina	7.5
Bolivia	0.6
Brasil	18.7
Chile	2.2
Colombia	4.5
Ecuador	0.9
Guatemala	0.2
Guyana	0.2
Haití	0.2
Jamaica	0.2
México	7.7
Panamá	2.0
Perú	3.5
República Dominicana	0.4
Trinidad y Tabago	0.2
Uruguay	1.3
Venezuela	3.3
América Latina	53.6
África	9.7
Asia Occidental	3.6
Sudeste Asiático	29.8
Otros	3.3

Fuente: Centro de Estudios Transnacionales, *Transnational Corporations in World Development*, ONU, Nueva York, 1983, p. 36.

Destaca la importancia de Brasil en las inversiones suecas en el extranjero, aun si consideramos a éstas en el marco mundial. Si sólo se tienen en cuenta las inversiones industriales suecas en los países en desarrollo, la importancia de la región crece. Información más reciente señala que en 1980 América Latina tenía 54% del total de filiales industriales suecas en los países en desarrollo. La otra región en desarrollo significativa para los inversionistas suecos es el Sudeste Asiático, en donde se establecían cerca de 30% de las filiales.

La distribución del empleo en términos relativos se ofrece en el cuadro 3, en el cual es evidente la importancia de Brasil durante todo el período. En términos absolutos, esto implica que el empleo en filiales suecas en ese país se ha triplicado en 13 años.

CUADRO 3

Participación de los países latinoamericanos en el empleo de las filiales suecas en la región (Porcentajes)

Países	*1965*	*1970*	*1974*	*1978*
Argentina	10.62	11.89	8.66	9.43
Bermudas	–	0.86	–	–
Bolivia	–	–	–	0.18
Brasil	62.25	57.71	67.35	61.63
Colombia	4.10	4.66	3.15	8.41
Costa Rica	–	–	–	0.03
Ecuador	0.24	0.24	0.22	1.04
Jamaica	–	–	–	0.09
México	14.66	14.53	15.47	11.55
Paraguay-Uruguay	0.28	0.28	0.24	0.25
Perú	3.97	2.12	2.53	2.30
República Dominicana	1.57	1.02	0.84	0.65
Venezuela	1.41	0.83	0.83	2.87
Otros	0.90	5.86	0.71	1.57
América Latina	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*

Fuente: "Svensk industri i utlandet", en *SOU*, núm. 27, Forlag, Estocolmo, 1982, y Banco Central de suecia.

Los cambios más notorios son el incremento en el personal ocupado en Colombia y Venezuela, en este último caso ligado íntimamente a la expansión de la industria petrolera. También se puede mencionar la disminución relativa de México y Perú, si bien en el primero el empleo aumentó en términos absolutos. La distribución porcentual de las filiales confirma la caída en importancia de México y Perú, así como el aumento de Venezuela, particularmente a partir de 1974. En lo que concierne a Brasil, su participación en el número de filiales es mucho menor que en términos de empleo. Esto podría indicar que se trata de plantas de gran tamaño, fenómeno que se analizará posteriormente. Por último, cabe mencionar una mayor diversificación en los mercados, pues el número de plantas establecidas en los no tradicionales se ha duplicado a partir de 1974.

Distribución por ramas

Como se aprecia en el cuadro 4, en América Latina las empresas suecas no tienen filiales en las ramas de alimentos, textil, papel y pulpa y otras, en tanto que en escala mundial la región representa en conjunto más de 7% del empleo de las filiales suecas.

CUADRO 4

Distribución por ramas industriales del empleo de las filiales suecas en el exterior (Porcentajes)

	1974		*1978*	
Rama	*América Latina*	*Mundo*	*América Latina*	*Mundo*
Alimentación, bebidas y tabaco	–	0.7	–	1.0
Textil y confección	–	2.6	–	2.0
Papel y pulpa	–	2.9	–	3.8
Derivados de papel y gráfica	1.0	3.0	2.0	5.4
Química, goma y plástico	12.0	10.5	12.0	7.5
Metalmecánica	10.0	11.3	9.0	12.5
Maquinaria	16.0	34.1	16.0	34.1
Eléctrica y electrónica	42.0	23.7	43.0	21.4
Medios de transporte	19.0	5.1	18.0	8.0
Otros[1]	–	6.1	–	4.3
Total	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*

1. Madera, material para construcciones, etcétera.
Fuente: *SOU, op. cit.*, y Banco Central de Suecia.

Se observa que las ramas de productos eléctricos y electrónicos, y de medios de transporte tienen en América Latina una participación mayor que en escala mundial. En ese marco, tales ramas emplean cerca de 29% del total, en tanto que en América Latina ocupan 61%. En el caso de la rama eléctrica y electrónica cabe mencionar la acelerada expansión de la empresa Electrolux. En lo que concierne a medios de transporte, hay plantas de Volvo en Perú y Brasil, y de Saab Scania en Argentina y Brasil. En este último caso, en 1982 la filial brasileña representaba 13% de la producción mundial de tal consorcio, mientras que en la planta argentina la participación respectiva era de 2 por ciento.

En cambio, la rama de maquinarias en América Latina da empleo a 16% del personal ocupado en la región, mientras que en escala mundial esa proporción es de 34%. Las diferencias que se presentan en las ramas de derivados del papel y gráfica, química, y metalmecánica, no son de gran envergadura.

Los principales países receptores de inversiones

Desde el punto de vista de las inversiones productivas en filiales en las que las empresas suecas poseen intereses mayoritarios, sólo un pequeño número de países latinoamericanos es importante. Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú concentran gran parte de las filiales y una proporción aún mayor del empleo. El cuadro 5 muestra la importancia relativa de las filiales suecas por rama industrial en cada país, en relación con el total de filiales suecas existentes en cada rama en todo el mundo.

En México, las filiales establecidas en la rama eléctrica y electrónica constituye 7.25% del total de filiales suecas instaladas en esa rama en todo el mundo. En América Latina, las filiales en esa

CUADRO 5

Participación de algunos países latinoamericanos en el número de filiales suecas en cada rama en todo el mundo (Porcentajes)

Rama	*Argentina*	*Brasil*	*Colombia*	*México*	*Perú*	*América Latina*
Alimentación, bebidas y tabaco	–	–	–	–	–	–
Textil y confección	–	–	–	–	–	–
Papel y pulpa	–	–	–	–	–	–
Derivados de papel y gráfica	–	–	–	2.94	–	5.88
Química, goma y plástico	2.74	5.48	1.37	2.74	1.37	20.55
Minería, hierro y acero	–	–	–	–	–	–
Metalmecánica	2.78	5.56	–	1.85	–	10.19
Maquinaria	2.04	7.14	1.02	2.04	–	12.24
Eléctrica y electrónica	4.35	7.25	2.90	7.25	1.45	23.19
Medios de transporte	–	13.33	6.67	–	6.67	26.67
Otros	–	–	–	–	–	–
Todos los sectores	*2.08*	*5.0*	*1.04*	*2.50*	*0.62*	*12.50*

Fuente: *SOU, op. cit.*, y Banco Central de Suecia.

CUADRO 6

Participación de algunos países latinoamericanos en el empleo de filiales suecas en cada rama en todo el mundo (Porcentajes)

Rama	*Argentina*	*Brasil*	*Colombia*	*México*	*Perú*	*América Latina*[1]
Alimentación, bebidas y tabaco	–	–	–	–	–	–
Textil y confección	–	–	–	–	–	–
Papel y pulpa	–	–	–	–	–	–
Derivados de papel y gráfica	–	–	–	2	–	5.21
Química, goma y plástico	3	4	1	4	1	15.01
Minería, hierro y acero	–	–	–	–	–	–
Metalmecánica	4	7	–	1	–	11.59
Maquinaria	1	5	0	1	–	6.41
Eléctrica y electrónica	1	16	–	5	0	23.37
Medios de transporte	–	45	2	–	4	50.64
Otros	–	–	–	–	–	–
Todos los sectores	*1.16*	*9.00*	*0.42*	*2.07*	*0.34*	*13.38*

1. Las cifras por países se han aproximado al número entero más próximo, por lo cual en algunas ramas la suma por países excede al de América Latina.
Fuente: *SOU, op. cit.*, y Banco Central de Suecia.

misma rama constituyen 23.19% del total respectivo. Considerando todas las actividades, el número de filiales establecidas en México equivale a 2.5% del total en el mundo.

Sólo en el caso de Brasil se da la situación de que las filiales en cada rama significan, por lo menos, 5% del total en esa misma actividad. Para otros países esta situación se presenta sólo en algunas ramas, como es el caso de medios de transporte en Colombia y Perú, y de electrónica en México; en todos los casos a Brasil le corresponde el mayor porcentaje.

Se puede afirmar que la distribución de las filiales no brinda una imagen adecuada, pues se le da igual importancia a empresas pequeñas y grandes. En el cuadro 6, construido de la misma forma que el anterior, se presenta la distribución del empleo por sectores de actividad en cada uno de estos cinco países.

La importancia de Brasil crece, si se mide en términos de empleo, en particular en las ramas de electricidad y electrónica y de medios de transporte. En esta última, Brasil ocupa 45% del personal de filiales suecas en todo el mundo en esa rama.

Por otra parte, la importancia de la producción de medios de transporte en Perú y Colombia disminuye al observarse el nivel de ocupación, en lugar del número de filiales establecidas. Lo contrario ocurre con la actividad en la rama de electrónica en Brasil, lo cual indica que son subsidiarias de gran tamaño.

Un análisis más desagregado de la información estadística disponible[13] permite llegar a las siguientes conclusiones:

■ En América Latina, las plantas de mayor tamaño están ubicadas en Brasil en las ramas de productos eléctricos y electrónicos y de medios de transporte.

13. Véase M. Blomstrom, E. Giorgi, R. Transini y M. Zejan, *Inversiones nórdicas en América Latina*, Latinamerikanska Institutet, Estocolmo, agosto de 1984, pp. 50-52.

■ En ambos casos son de un tamaño mayor que la media mundial de filiales suecas para las respectivas ramas industriales.

■ Sólo en otros dos casos, en Argentina, en la industria metalmecánica, y en México, en la industria química, las plantas exceden los respectivos promedios.

■ En general, salvo las excepciones mencionadas, las filiales suecas establecidas en América Latina parecen ser menores que las instaladas en otras regiones del mundo.

Se ha mencionado la importancia que la sustitución de importaciones ha tenido para el establecimiento de empresas extranjeras en América Latina. En este sentido, la conducta de las empresas transnacionales suecas ha estado acorde con lo previsto.

Las inversiones de otros países nórdicos en América Latina

Situación general

El Centro de Estudios Transnacionales de las Naciones Unidas ha efectuado un análisis de las filiales suecas y danesas en América Latina. De acuerdo con el cuadro 7, las inversiones danesas siguen el mismo patrón que las de Suecia; también se concentran en Brasil, que recibe más de 50%, siguiéndole en importancia México, Argentina y Venezuela.

CUADRO 7

Filiales de empresas suecas y danesas en América Latina en 1980 (Porcentajes)

	Origen		
País receptor	*Dinamarca*	*Suecia*	*Todo el mundo*
Argentina	6.9	13.8	7.5
Bahamas	–	–	4.4
Barbados	–	–	0.7
Belice	–	–	0.1
Bolivia	0.4	0.3	0.6
Brasil	53.4	34.4	24.9
Colombia	2.3	8.4	4.8
Costa Rica	–	–	1.6
Chile	–	4.2	2.1
Ecuador	–	1.6	1.9
El Salvador	–	–	1.0
Guatemala	2.3	0.4	1.7
Guyana	–	0.4	0.2
Haití	–	0.4	0.4
Honduras	–	–	0.6
Jamaica	–	0.4	2.4
México	11.6	14.2	20.3
Nicaragua	–	–	0.8
Panamá	2.3	3.7	6.9
Paraguay	2.3	–	0.2
Perú	2.3	6.7	3.5
República Dominicana	2.3	0.8	0.9
Santa Lucía	–	–	0.1
Suriname	–	–	0.4
Trinidad y Tabago	–	0.4	1.5
Uruguay	–	2.5	1.2
Venezuela	6.9	5.8	8.2
América Latina	*100.0*	*100.0*	*100.0*

Fuente: Centro de Estudios Transnacionales, *op. cit.*

La atención de Suecia y Dinamarca a los distintos mercados latinoamericanos difiere parcialmente del comportamiento seguido por las transnacionales de otros orígenes. El grado de concentración de la actividad nórdica en Brasil supera al de otros países inversionistas. Un factor que probablemente influye en este comportamiento es que el grado de internacionalización de Dinamarca y Noruega es limitado. Ante esta circunstancia prefieren, en mayor medida que otros países, centrar su actividad en mercados más conocidos en el ámbito europeo, o en aquellos que ofrecen mejores oportunidades. En este último caso es preferible aceptar los mayores costos vinculados al inicio de la actividad, para luego explotar las potencialidades de esos mercados, en lugar de diversificar el campo de acción. Es lógico, entonces, que la concentración de estas transnacionales en pocos países de la región sea una función del bajo volumen de inversiones, del relativamente reciente proceso de internacionalización y de la necesidad de explotar más integralmente los mercados a los que ya se ha tenido acceso.

Dinamarca

De conformidad con el Centro de Estudios Transnacionales de las Naciones Unidas[14] que ha publicado datos sobre la distribución regional de las filiales de empresas danesas, en 1980 33% de esas subsidiarias en países en desarrollo estaban ubicadas en América Latina. Esta proporción es similar a la del Sudeste Asiático. El país en desarrollo que concentra más filiales es Brasil (18%); además, ese país, por sí solo, representa más de 50% de las subsidiarias danesas en América Latina.

Finlandia

Las empresas finlandesas han tenido un gran dinamismo en su expansión externa en los últimos diez años, si bien el número total de filiales productivas en el exterior es aproximadamente un tercio de las suecas. En general, además de las ubicaciones tradicionales en la CEE y la AELC, también se aprecia que las filiales no industriales en los países en desarrollo se han expandido con mayor rapidez que las industriales. Las primeras se han sextuplicado, en tanto que las segundas se han multiplicado por cuatro. Un fenómeno similar se comprueba en el país latinoamericano más importante: Brasil. Es posible que este comportamiento se explique por las características de las estrategias expansivas de las empresas transnacionales de reciente aparición, ya que es habitual que comiencen sus actividades en el extranjero instalando filiales de comercialización y servicios, para pasar después a la fase de producción.

Las transnacionales de origen finlandés concentran su expansión en inversiones en la CEE y la AELC, de la que Finlandia es miembro. La actividad en estas dos regiones comprendió en 1983 más de 60% de las subsidiarias industriales y aproximadamente 75% del total de filiales.

Las inversiones en países subdesarrollados se ha acrecentado, pasando de 4% del total de filiales en 1972 a cerca de 8% en 1983. Esta participación es mayor si se consideran exclusivamente las

14. Véase Centre of Transnational Corporations, *op. cit.*

filiales industriales, que actualmente representan 12% del total de ese tipo. Brasil y México concentraban en 1983 cerca de 50% de las plantas finlandesas instaladas en países en desarrollo y la tercera parte del total de filiales. Vale señalar que las inversiones de Finlandia en esos dos países dan primacía a la actividad industrial.

La concentración de las inversiones en pocos países en desarrollo se confirma por el hecho de que otros dos países, Singapur y Arabia Saudita, responden por otro 40% del número de subsidiarias industriales. Vemos, por tanto, que en sólo cuatro países en desarrollo están establecidas más de 90% de las filiales industriales finlandesas.

Noruega

Las inversiones extranjeras de las empresas noruegas han aumentado considerablemente desde fines de los años setenta, con el argumento de que la internacionalización es un paso necesario para asegurar el empleo en Noruega y elevar la competitividad de las empresas. Asimismo, se buscó dirigir al exterior parte de los ingresos provenientes de la explotación de los yacimientos petroleros, a fin de evitar las presiones inflacionarias que éstos podían originar.

El Gobierno y las autoridades monetarias han tomado en consideración estas ideas en la formulación de sus políticas, dando un trato favorable a las solicitudes para invertir en el exterior.[15]

Como consecuencia del deseo de expandir sus actividades en el exterior, el número de trabajadores de las filiales noruegas radicadas en el extranjero llegó a 44 872 en 1982, lo que significó un aumento de 17.8% respecto de diciembre de 1977. En lo que concierne a la industria, el aumento de la ocupación fue aún más notorio, pues de 1975 a 1982 creció 42%; en el último año empleó aproximadamente 27 000 personas.[16] En 1982 el número de filiales ascendía a 2 145, doblando las existentes en 1978.[17] Esto confirma el carácter reciente del proceso de internacionalización de los intereses noruegos.

Las inversiones en donde hay control mayoritario noruego son alrededor de tres cuartas partes del total; en más de la mitad de los casos, el control de los inversionistas noruegos es de 100 por ciento.

Las subsidiarias industriales concentran aproximadamente 40% de las inversiones totales en el extranjero, medidas en términos de capital invertido. Dentro del sector industrial, las ramas de mayor expansión son las de química, goma y plástico; eléctrica y electrónica; medios de transporte, y maquinaria.

La distribución regional muestra una clara concentración en los países industrializados. La proporción de filiales en los países en desarrollo alcanzaba sólo 20% del total, en tanto la de las plantas industriales representaba 15 por ciento.

La misma proporción existía en 1975, pues de 187 filiales industriales, 28 se encontraban en países en desarrollo. En 1982 había 47 filiales de ese tipo, de las cuales 36 se localizaban en Asia, siete en América Latina y cuatro en África. De las 36 filiales asiáticas, ocho están ubicadas en países de la OPEP y 12 más tienen su asiento en Singapur.

En lo que concierne a América Latina, la proporción de las filiales industriales noruegas es de baja significación.

Importancia de los países nórdicos para América Latina

Hasta aquí hemos visto la importancia que América Latina tiene para los países nórdicos y hemos tratado de identificar la que tienen los países latinoamericanos para cada uno de los escandinavos. Empero, sería incorrecto no analizar tales vínculos desde un ángulo diferente, como el papel que los países escandinavos cumplen en la región.

En el cuadro 8 se muestra la importancia de las filiales nórdicas en los distintos países de la región. Puede observarse que, si se considera el número total de subsidiarias, sin distinguir sus respectivos países de origen, sólo en Bolivia las inversiones nórdicas significan más de 5% del total de filiales, lo cual obedece a la poca presencia de empresas transnacionales en ese país. En otros siete países las subsidiarias nórdicas representan cerca de 4% de las inversiones extranjeras: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Guyana, Perú y Uruguay. En todos estos casos ello obedece a la actividad de las empresas que es notoriamente mayor que la de otras naciones nórdicas, pero que aún así se mantiene en un nivel poco significativo en términos globales.

Habíamos señalado el interés de los países nórdicos por invertir en Brasil, pues 53% de las filiales danesas están establecidas en aquel país, así como 34% de las suecas. Esta concentración, que es superior al total de empresas transnacionales, no alcanza empero a dar significación a las inversiones de estos países. La presencia danesa en Brasil es menor de 1% del total de empresas extranjeras, proporción que no se eleva siquiera a 3% en el caso de Suecia.

Algo similar ocurre en el caso de México. Las filiales danesas establecidas en ese país constituyen 12% del total de su presencia en el extranjero, en tanto que en el caso sueco se trata de 14%. Para México, en cambio, estas inversiones tenían un papel mucho menos importante. La presencia danesa, medida en términos del número de filiales, era de sólo 0.2%, mientras que la sueca respondía por 1.4%. Este fenómeno también es evidente en los otros países de la región, lo cual modifica la imagen que podría obtenerse si sólo se considerara a las inversiones extranjeras desde el punto de vista del peso que tienen en el país de origen.

Conclusiones

Presente y futuro

Si se tiene en cuenta que muchos gobiernos latinoamericanos han buscado disminuir el predominio estadounidense en sus economías, así como diversificar el origen de las inversiones extranjeras, se puede comprobar que los países nórdicos sí tienen interés en incrementar su presencia en la región.

¿Qué ocurrirá en el futuro con la actividad inversionista de los

15. Véase Norges Bank, *Norske investeringer i utelandsk naeringsvirksomhet*, Oslo, octubre de 1983.

16. *Ibid.*, p. 12.

17. Las estadísticas noruegas sólo toman en cuenta las filiales en las que los intereses de ese país son superiores a 10% del capital accionario.

CUADRO 8

Participación de las filiales de empresas escandinavas en América Latina, respecto del total de filiales extranjeras en cada país, en 1980 (Porcentajes)

Países	*Dinamarca*	*Finlandia*	*Noruega*	*Suecia*	*Total de países escandinavos*
Argentina	0.3	–	–	3.7	4.0
Bolivia	4.4	–	–	4.4	8.8
Brasil	0.7	0.2	0.4	2.8	4.1
Colombia	0.1	–	0.1	3.5	3.7
Chile	–	–	–	4.0	4.0
Ecuador	–	–	–	1.7	1.7
Guatemala	0.4	–	–	0.4	0.8
Guyana	–	–	–	4.0	4.0
Haití	–	–	–	2.0	2.0
Jamaica	–	–	–	0.3	0.3
México	0.2	–	–	1.4	1.6
Panamá	0.9	–	0.1	1.1	2.1
Perú	0.2	–	0.2	3.8	4.2
República Dominicana	0.9	–	–	1.9	2.8
Suriname	–	–	1.8	–	1.8
Trinidad y Tabago	–	–	–	0.5	0.5
Uruguay	–	–	–	4.1	4.1
Venezuela	0.1	0.1	–	2.4	1.6
Total	*0.3*	*0.1*	*0.1*	*2.0*	*2.5*

Fuente: Centro de Estudios Transnacionales, *op. cit.*

países escandinavos en América Latina? En la década de los setenta, la respuesta hubiera sido que tendería a aumentar, especialmente en Brasil y México, que son los más importantes receptores de capital nórdico y que en general se consideraban como mercados muy atractivos y con grandes posibilidades. Hoy, en cambio, el optimismo inicial se ha transformado en pesimismo. Creemos que las dos razones principales de ello son la situación económica general de América Latina, vinculada a la crisis provocada por el creciente endeudamiento, así como el reciente interés escandinavo en el Sudeste Asiático.

La crisis económica de América Latina ha dado origen a un escepticismo y a una actitud reticente de los inversionistas extranjeros en general, entre ellos los nórdicos. Es difícil predecir qué efectos tendrá la actual crisis a mediano plazo, pero las empresas ya sufren sus consecuencias. Los intentos de mejorar la situación de la balanza de pagos mediante restricciones a las importaciones son un buen ejemplo. A corto plazo, estas medidas han producido efectos positivos en casos como los de Brasil y México, pero a largo plazo el efecto puede ser distinto. La mayor parte de la planta industrial latinoamericana, tanto las empresas nacionales como de inversión extranjera, son muy dependientes de insumos y tecnología importados. La contracción de las importaciones no siempre muestra sus más crudas consecuencias en el corto plazo, pues los inventarios mantenidos por las empresas pueden paliar los posibles efectos. Sin embargo, para evitar graves contracciones en sus planes de producción y en sus proyectos de inversión, la industria debe tener acceso a los bienes y servicios de importación a un plazo más largo.

El reciente interés en el Sudeste Asiático se puede comprobar en el alto número de nuevos establecimientos de empresas nórdicas en esa región. Desde 1980 se han establecido más de 80 empresas suecas en Singapur. Según uno de los semanarios económicos de mayor prestigio en Suecia[18] las empresas de ese país consideran que esta región es la más atractiva del Tercer Mundo. La potencialidad de crecimiento se considera "casi ilimitada" y las posibilidades de lograr grandes ganancias, como muy promisorias. Estas expectativas, de exacerbado optimismo, contrastan con la visión que tienen de América Latina y que afecta, lógicamente, las decisiones sobre inversiones futuras.

¿Es posible extraer conclusiones de este comportamiento? Estimamos que conviene ser cuidadosos, no dejándose llevar por juicios basados en situaciones coyunturales. Por un lado, el optimismo respecto del Sudeste Asiático recuerda el que en los años setenta caracterizaba a las expresiones sobre Brasil y México. Si bien pensamos que el interés escandinavo por el Sudeste Asiático se mantendrá en el futuro, la evolución de la economía puede volver a colocar nuevamente a América Latina en una posición más atractiva.

La solución de los problemas de balanza de pagos de la región, por ejemplo, puede dar lugar a estrategias que alienten el crecimiento de las exportaciones industriales, en lugar de sólo restringir, como hasta ahora, las importaciones. Los impulsos en el primer sentido indudablemente tendrían consecuencias favorables en la evolución de las inversiones nórdicas en la región. También es necesario tener en cuenta que, no obstante el pesimismo imperante sobre el futuro de América Latina, ésta sigue ocupando el primer lugar entre las regiones receptoras de inversiones nórdicas en el Tercer Mundo. Tal situación ha dado lugar a experiencias, conocimientos de mercados y tradiciones que aumentan el cúmulo de recursos de las empresas y que seguramente afectarán, a la hora de evaluar costos y beneficios, las decisiones sobre inversiones futuras. □

18. *Veckans Affarer*, Estocolmo, 17 de junio de 1984, p. 43.

Sección internacional

ASUNTOS GENERALES

Un repaso a la gestión de las transnacionales

Durante la posguerra, el comercio y los flujos de capital internacionales han aumentado más rápidamente que la producción mundial, lo cual ha acentuado notablemente el grado de interdependencia de la economía internacional. Las grandes empresas transnacionales (ET), incluso las instituciones financieras, han desempeñado un prominente papel en la internacionalización de la producción y en la interdependencia comercial y financiera cada vez mayor. Esas entidades representan uno de los medios más importantes para la transferencia global de los recursos financieros, así como uno de los canales más significativos para el intercambio comercial. La creciente actividad de las ET ha dado origen a diversas preocupaciones de carácter político y económico, tanto en los países sede como en los receptores. Las inquietudes se refieren, entre otros aspectos, al asunto de su regulación, al traslado de recursos de una economía a otra por medio de los precios de transferencia y a sus efectos en las políticas económicas de las naciones anfitrionas.[1]

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.

1. Se reproducen partes medulares del primer capítulo del documento "Transnational corporations and international trade: selected issues", preparado por el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, Nueva York,

Las ET tienen una enorme presencia en el mercado mundial de productos primarios, sobre todo en lo referente a la comercialización y transformación de esos productos. Ello les ha permitido usufructuar una gran parte de los rendimientos de la producción sin incurrir en los riesgos y costos que ésta implica, pues el conocimiento de los mercados les otorga una gran ventaja sobre los productos individuales de los países en desarrollo. La inversión extranjera directa (IED) ha ido de la mano con la internacionalización de un creciente número de mercados. En otras palabras, las relaciones de mercado han sido paulatinamente remplazadas por relaciones de carácter interno de compañías particulares. Como contrapartida, las exigencias de que se establezcan mayores regulaciones para salvaguardar los intereses de los países receptores van en aumento. Desde principios del decenio de los sesenta, la inversión de las ET en las naciones en desarrollo se orientó de manera preponderante al sector manufacturero. En países con mercados internos relativamente grandes y protegidos, tales inversiones se insertaron en el proceso de sustitución de importaciones. En otros casos, donde las políticas internas alentaban la exportación de manufacturas y existían ciertas características que favorecían tales exportaciones (salarios reducidos y disponibilidad de mano de obra relativamente calificada) la IED se concentró en la promoción de exportaciones no tradicionales.

Una cuestión que se ha debatido continuamente es si el concurso de las ET en el sector manufacturero de los países en desarrollo ha sido determinante en el comportamiento del comercio exterior de esas economías, esto es, si han influido de manera significativa en los flujos de divisas. La respuesta a esa pregunta depende en buena medida de la propensión a importar o exportar de las ET y su relación con las propensiones de las empresas de propiedad nacional. Los efectos provenientes del empleo de los precios de transferencia también desempeñan un importante papel en la contribución de las ET en la disponibilidad de divisas. Por ejemplo, si una filial subvalúa sus exportaciones (o sobrevalúa sus importaciones) a su compañía matriz, las divisas que gana el país anfitrión (o que ahorra) podrían ser menores que si las transacciones se hubieran realizado sin que mediara el nexo filial-matriz.

En la actualidad esos temas tienen especial importancia. Muchos países en desarrollo, algunos de ellos grandes receptores de IED, tienen serias dificultades con el servicio de la deuda, lo cual ha debilitado notablemente su crecimiento económico. Algunos observadores afirman que el capital extranjero podría ser de gran utilidad en la solución de las dificultades de esas naciones. Dado el enorme peso de las ET en el comercio exterior, su apoyo en la solución del servicio de la deuda y de la reanudación del crecimiento podría ser determinante.

Las empresas transnacionales en el comercio exterior

Cualquier estimación del papel de las ET en el comercio internacional debe empezar por cuantificar su influencia global en dicho comercio. Desafortunadamente, la información disponible para tal fin sólo existe para Estados Unidos y corresponde a 1977. El Reino Unido sólo tiene estadísticas del lado de las exportaciones y en otros países la información se basa en muestreos bastante obsoletos de las principales empresas transnacionales. Por lo que atañe a los países en desarrollo, muy pocos de ellos reúnen información sistematizada sobre los flujos de comercio por tipo de propiedad. A pesar de esas severas limitaciones, los datos disponibles permiten tener una idea de la magnitud de la actividad de las ET, en especial en lo referente a Estados Unidos.

En 1977, las ET participaron con 92% del comercio exterior de dicho país. Del comercio total imputado a tales empresas, 59% correspondió a flujos entre partes no afiliadas y 41% a comercio intrafirma. Este último respresentó 38% del comercio estadounidense total. Si se excluyen de este coeficiente las compras de petróleo y las operaciones comerciales derivadas del Pacto Automovilístico entre Canadá y Estados Unidos, la relación se reduce a cerca de 30%. La carencia de estadísticas a partir de 1977 impide estimar la evolución del papel de las ET en el comercio de Estados Unidos en años más recientes. Según la información disponible para 1966 —del lado de las exportaciones— en el período 1966-1977 las ET se convirtieron en un importante canal del comercio internacional de ese país. En ese lapso, las exportaciones totales se elevaron 300% y las generadas por transnacionales establecidas en esa economía se incrementaron 430%. Las manufacturas dominan las exportaciones de las ET estadounidenses. Gran parte de esas ventas se destina a países desarrollados y cerca de 20% a naciones en desarrollo. Alrededor de 70% de las importaciones realizadas por sus filiales proviene de países en desarrollo y se refiere básicamente a petróleo y 20% a manufacturas. Por el contrario, las importaciones de naciones industrializadas se componen en 70% de manufacturas.

En 1981, las ET realizaron cerca de 82% del total de las exportaciones del Reino Unido. Aproximadamente 51% de esas ventas estuvo a cargo de empresas establecidas en esa nación. Los flujos dentro de las empresas fueron de alrededor de 30%. Las estimaciones del papel de las ET en el comercio de otros países se sustentan en investigaciones basadas en muestreos. Según uno de estos estudios, en 1977 la participación del comercio dentro de las empresas en las exportaciones de 329 transnacionales matrices fue de cerca de 33%. Para las compañías de Estados Unidos el coeficiente fue de 45%; para las europeas, de 30 a 35 por ciento, y para las japonesas, de 20%. En resumen, aunque la información estadística es aún muy incompleta, puede decirse que las ET aportan una significativa y creciente proporción de los flujos de comercio internacional y que las transacciones intrafirma son un importante componente del comercio realizado por esas entidades.

Las empresas transnacionales y las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo

La participación de las ET en el proceso de diversificación de exportaciones, particularmente en el área de manufacturas, es de especial importancia para los países en desarrollo. Ciertas condiciones han favorecido una rápida expansión de las exportaciones por medio de las agencias de las ET. Estas empresas no sólo tienen un conocimiento cabal de los mercados de sus países sede, sino que también poseen una extensa red de comercialización que, puesta al servicio de los países receptores, les podría representar un considerable incremen-

1985. El documento incluye tres estudios empíricos sobre diversos tópicos de la gestión de las empresas transnacionales. El primer capítulo que aquí se resume, "Brief review of the issues", incluye las conclusiones más relevantes de tales estudios en un contexto general del papel de las transnacionales en el comercio exterior y de su incidencia en las transacciones externas de los países en desarrollo.

to de su capacidad exportadora. En algunos casos, por otra parte, la IED en las naciones en desarrollo se orienta explícitamente al aprovechamiento integral de ciertas condiciones económicas favorables ofrecidas por esas economías. Por ejemplo, los costos notablemente reducidos de la mano de obra (que compensan con creces los posibles altos costos de transporte) alientan la transferencia a los países pobres de procesos de producción intensivos en mano de obra de algunos bienes. Asimismo, la relativa abundancia de mano de obra semicalificada ha atraído considerables volúmenes de inversión extranjera, cuyo propósito ha sido exportar a los mercados de las naciones industrializadas.

En ocasiones, el objetivo de los países receptores de incrementar y diversificar sus exportaciones ha entrado en conflicto con los propósitos de alguna transnacional en particular. En estos casos, el potencial exportador de las filiales puede verse severamente reducido. Esta cuestión debe, sin embargo, comprobarse empíricamente y las conclusiones resultantes pueden variar de un país a otro. En un estudio sobre Brasil[2] se detectó que las ET no tenían, en términos generales, una relación entre exportaciones y ventas mayor que las empresas nacionales. Otros estudios, empero, han mostrado que las ET localizadas en el sector manufacturero de los países en desarrollo se han orientado de manera decisiva hacia la exportación. Aunque las pruebas no demuestran de manera categórica que las ET estén más vinculadas al suministro foráneo que las nacionales, los datos indican que existe una asociación positiva entre las exportaciones manufactureras y la gestión de las transnacionales.

El coeficiente de exportaciones a ventas de las filiales manufactureras estadounidenses en el mundo en desarrollo se elevó de 8.4 a 18.1 por ciento de 1966 a 1977 (véase el cuadro 1). Esta alza fue particularmente significativa en los países asiáticos, de 23 a 62 por ciento, en tanto que en América Latina se incrementó de 6 a 10 por ciento. En 1977, la relación entre exportaciones y ventas de las filiales estadounidenses en los países asiáticos fue considerablemente mayor que la correspondiente a América Latina para los principales grupos de productos (véase el cuadro 2). La participación de las exportaciones en las ventas fue particularmente mayor en metales y maquinaria, lo cual muestra quizá una tendencia de las transnacionales a concentrar su actividad en las ramas intensivas en investigación, en las cuales tienen una clara ventaja comparativa sobre las empresas nacionales.

Una gran parte de esas exportaciones se realiza mediante el comercio intrafirma. En industrias tales como equipo eléctrico y electrónico, esas transacciones representan más de 70% de las importaciones realizadas en el interior de las empresas de bienes manufacturados que llevan a cabo las filiales en los países en desarrollo. Estas naciones son las principales proveedoras de las importaciones intrafirma de Estados Unidos de esos bienes. Una parte considerable de los procesos intensivos en mano de obra se efectúa en zonas en donde se producen manufacturas de exportación (export-processing zones) o se importa hacia el mercado estadounidense conforme a los códigos arancelarios que permiten el pago de derechos sólo sobre el valor agregado en el exterior. Las importaciones sobre la base de tales códigos representan casi 20% de las compras de manufacturas de Estados Unidos a los países en desarrollo

CUADRO 1

Participación de las exportaciones en las ventas totales de las filiales manufactureras estadounidenses en los países en desarrollo, 1966 y 1977 (Porcentajes)

	Exportaciones totales		*Exportaciones a Estados Unidos*		*Exportaciones a otros países*	
Países	*1966*	*1977*	*1966*	*1977*	*1966*	*1977*
Total de los países en desarrollo	*8.4*	*18.1*	*3.2*	*9.1*	*5.2*	*9.0*
América Latina	6.2	9.7	2.2	3.6	4.0	6.1
Argentina	9.3	6.1	–	0.5	–	5.6
Brasil	3.0	8.9	–	2.3	–	6.5
México	3.2	10.4	1.5	6.5	1.7	3.9
Asia	23.1	61.9	9.8	36.1	13.4	25.8
Hong Kong	–	62.5	–	31.0	–	31.5
Corea	–	67.9	–	36.4	–	31.6
Singapur	–	93.2	–	62.1	–	31.1

Fuente: Naciones Unidas.

CUADRO 2

Coeficiente entre exportaciones y ventas de las filiales estadounidenses en los países en desarrollo, 1966 y 1977 (Porcentajes)

	Total de manufacturas		*Alimentos y productos similares*		*Químicos y productos relacionados*		*Metales primarios y elaborados*		*Maquinaria y equipo de transporte*	
	1966	*1977*	*1966*	*1977*	*1966*	*1977*	*1966*	*1977*	*1966*	*1977*
Total de los países en desarrollo	8.4	18.1	17.4	15.1	6.3	7.2	15.5	27.2	5.5	42.3
América Latina	6.2	9.7	15.6	12.4	6.3	5.5	–	19.4	2.3	15.2
Asia[1]	23.1	57.0	30.8	38.0	4.8	15.3	–	66.4	21.0	86.0

1. Excluye el Medio Oriente.
Fuente: Naciones Unidas.

2. Natke y Newfarmer, "Transnational corporations, trade propensities and transfer pricing". Este estudio forma parte del documento que aquí se resume.

De 1966 a 1977, el aporte de las ET estadounidenses a las exportaciones de manufacturas para el conjunto de los países en desarrollo se elevó de 3.5 a 7.2 por ciento. En países como México y Singapur las relaciones son muy considerables (véase el cuadro 3). Las ET no estadounidenses también tienen una importante participación en las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo. Desafortunadamente, la información disponible no permite cuantificar de manera concluyente su peso relativo. Empero, según esos datos, dichas empresas han desempeñado un importante papel en el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo más industrializados. En un estudio se calculó que dicha contribución fue de 30% en Argentina, 43% en Brasil, 30% en Colombia, de 25 a 30 por ciento en México, 10% en Hong Kong, de 5 a 10 por ciento en Pakistán, 15% en Corea y casi 70% en Singapur. Estas cifras sólo se refieren a las exportaciones realizadas por filiales manufactureras y excluyen las ventas foráneas de las compañías comerciales, las cuales tienen una función destacada en las exportaciones de manufacturas de algunos países asiáticos.

CUADRO 3

Participación de las filiales estadounidenses en las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo, 1966 y 1977 (Porcentajes)

Países	*1966*	*1977*
Total de los países en desarrollo	*3.5*	*7.2*
América Latina	5.6	7.2
Argentina	13.6	7.0
Brasil	9.9	15.2
México	10.0	35.7
Asia[1]	3.9	6.0
Hong Kong	–	6.6
Corea	–	1.5
Singapur	–	20.5

1. Excluye el Medio Oriente.
Fuente: Naciones Unidas.

Las empresas extranjeras han desempeñado un importante papel en la exportación de productos de alta tecnología, lo cual ha incrementado sus actividades e influencia. Esos productos requieren de procesos de fabricación sujetos a continuos cambios tecnológicos, los cuales se efectúan dentro de las ET. Esto explica por qué las empresas extranjeras son muy importantes en la exportación de productos eléctricos y electrónicos de los países en desarrollo. La vinculación de las ET en sectores de baja tecnología es consistente con la hipótesis de que las barreras a la importación atraen IED hacia las industrias protegidas, es decir, casi por definición una buena parte de esas inversiones se encadena al proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, si las empresas extranjeras cuentan con ventajas de mercadeo que no están disponibles para las nacionales y si, además, la industria protegida se caracteriza por economías de escala significativas, la matriz puede decidir reorientar una parte importante de su capacidad de producción establecida en el país en desarrollo de que se trate y exportar a otros mercados.

El dominio de las ET en las exportaciones de manufacturas de alta tecnología y la creciente importancia de estos productos en las ventas foráneas de algunos países en desarrollo más industrializados está documentada en varios estudios. En 1973, las 318 empresas líderes de Brasil realizaron cerca de 65% de las exportaciones industriales totales. De esa suma, las ET participaron con más de la mitad y las empresas del sector público con 40%. Como era previsible, las ET dominaron los sectores de alta tecnología, aunque su participación también fue importante en ramas más tradicionales como alimentos, bebidas, tabaco y vestido. En investigaciones para otros países se ha llegado a conclusiones similares. En una de ellas se detectó que la participación de las ET en las exportaciones mexicanas de manufacturas fue en 1974 de más de 33%. Este coeficiente fue mucho mayor en productos que requieren de alta tecnología, particularmente maquinaria eléctrica y equipo de transporte. En sectores de baja tecnología como textiles, madera, muebles y tabaco la participación fue reducida. Corea, en 1974, registró un porcentaje similar al de México, aunque en los sectores tecnológicamente avanzados la injerencia transnacional resultó abrumadora, con la excepción del sector de equipo de transporte, el cual es prácticamente nacional. En Singapur, conforme al censo de producción industrial de 1975, las filiales extranjeras participaron con 91% del total de exportaciones. La proporción en los sectores de alta tecnología es casi total.

El predominio de las ET en las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo ha sido alentado por nuevas formas de asociación entre esas empresas y los países receptores, tales como las inversiones compuestas o de riesgo compartido con capitalistas nacionales, en las cuales las ET tienen una participación minoritaria, el rápido crecimiento de la subcontratación internacional y el establecimiento de zonas de elaboración de exportaciones en los países en desarrollo. Algunas de éstas —también llamadas plataformas de exportación o plantas de ensamblaje *offshore*— fabrican productos terminados y otras realizan uno o más procesos intermedios. En la subcontratación internacional o convenios de participación en la producción, una empresa extranjera acuerda con un subcontratista nacional producir componentes o ensamblar productos terminados con insumos suministrados por la transnacional. Estos productos se venden por lo general en el mercado de la ET y algunas veces se reexportan a otros mercados.

Las ET han desempeñado un importante papel en el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo. Sin embargo, su contribución no debe exagerarse, pues en algunas economías la industrialización orientada al mercado externo se ha logrado sobre la base de empresas nacionales. Además, la IED localizada en la producción de manufacturas para el mercado mundial se ha concentrado en unos cuantos países de ingresos medios y altos, los cuales están en una fase de industrialización relativamente avanzada y disponen de mano de obra calificada, disciplinada y barata, y donde el ambiente político es favorable. En ausencia de esas condiciones hubiese sido muy difícil que las ET emprendieran sus proyectos. En países de ingresos reducidos, las transnacionales han mostrado poco interés por invertir en el sector manufacturero, pues los incentivos, tales como los bajos costos de la mano de obra y en algunos casos la proximidad de los mercados, no compensan los factores adversos, tales como los reducidos niveles de calificación de la fuerza de trabajo y la carencia de infraestructura adecuada.

Las empresas transnacionales y las políticas comerciales de los países sede

Las ET ejercen cierta presión para reducir las barreras a las importaciones en sus países sede, pues de ese modo están en posibilidad de obtener una gran parte de las ren-

tas o cuasi-rentas derivadas de una disminución arancelaria o de una flexibilización de las cuotas a las compras foráneas. Los beneficios de un comercio más liberal podrían ser particularmente significativos para los flujos intrafirmas. Por tanto, si las ET se exponen con éxito a las barreras al comercio esto podría resultar en un incremento de la IED en las industrias exportadoras de los países en desarrollo.

Es difícil demostrar estadísticamente si la estructura de la tarifa de importación de Estados Unidos o las reducciones arancelarias han favorecido las importaciones de las filiales de compañías estadounidenses.[3] Sin embargo, es posible que las ET tengan mayor influencia —sobre la base de su enorme poder económico y político— en las barreras no arancelarias que en el conjunto de tasas de la tarifa. En años recientes las primeras han desempeñado un papel más importante que los propios aranceles en cuanto a la restricción efectiva de las importaciones dentro de los principales países industrializados. Sin embargo, en el caso de Estados Unidos, las barreras no arancelarias más visibles han afectado sectores en los cuales las importaciones de las filiales de compañías estadounidenses han sido relativamente de poca monta. Además, la legislación arancelaria actual tiende a favorecer a las ET en por lo menos un sentido específico. Los códigos de las tarifas de varios países industrializados contienen estipulaciones bajo las cuales sólo se pagan derechos sobre el valor agregado en el exterior. Esas cláusulas confieren beneficios arancelarios especiales a compañías que han podido transferir al extranjero una parte de sus procesos de producción. Así, los aranceles pagados por esas empresas pueden ser menores que los cubiertos por otros importadores individuales.

Propensión a importar de las empresas transnacionales

La contribución de las ET a la balanza comercial dependerá de su propensión a importar con respecto a la operación de las empresas nacionales en las mismas industrias. Puede decirse, en términos generales, que la propensión a importar de las ET es más alta que la de las empresas nacionales de los países en desarrollo. Ello puede deberse a que los dos grupos de empresas encaran riesgos diferentes y poseen información distinta acerca de los mercados interno y externo. Por ejemplo, mientras que las filiales pueden recibir suministros de insumos del extranjero, más confiables en cantidad y calidad, las empresas nacionales pueden tener un mejor conocimiento de los oferentes locales. Según algunos estudios recientes, las ET tienden a mantener una propensión a importar más alta que las empresas nacionales. Sin embargo, en esos estudios no se eliminaron ciertos factores que alteran los resultados y que pueden elevar la propensión a importar de las ET por razones distintas al tipo de propiedad. Estos factores son, entre otros, la intensidad del capital y el grado de integración vertical que, al estar asociados con tecnologías especiales, requieren de bienes que sólo pueden adquirirse en el mundo desarrollado. Empero, en un estudio sobre Brasil se excluyeron del análisis esas variables y las conclusiones demuestran que las ET realizan más importaciones por unidad de venta que las compañías locales. Desde luego, esto no significa necesariamente que las ET perjudiquen el crecimiento económico del país. Si éste encara una severa restricción de divisas, como ocurre en muchos países en desarrollo, la producción intensiva en importaciones puede representar un costo social importante para el país receptor. En tal caso, la relación costo-beneficio de la inversión transnacional deberá someterse a un cuidadoso análisis.

El problema de los precios de transferencia

Una parte importante del comercio de las ET se realiza bajo la forma de flujos dentro de las empresas. Este asunto constituye en la actualidad un tema de enorme preocupación para muchos países, tanto industrializados como en desarrollo. Dicha práctica aumenta las posibilidades de manipular los precios y con ello maximizar las utilidades. En los países receptores, ese manejo puede afectar adversamente su captación de impuestos y sus balanzas de pagos. La transferencia de precios no sólo se realiza por medio del intercambio de mercancías, sino que abarca otro tipo de operaciones, como los derechos por patentes, el uso de las marcas, los servicios de asesoría, los seguros y los intereses sobre préstamos. El problema de los precios de transferencia es sumamente complicado puesto que para una amplia gama de transacciones no existen precios de mercado comparables.

Las ET adoptan políticas de precios intrafirma para eludir ciertas restricciones de los países en donde realizan sus operaciones. Si los impuestos al ingreso en los países en desarrollo son más altos que en las naciones sede, las transnacionales pueden transferir utilidades de sus filiales a la matriz mediante la subfacturación de exportaciones o la sobrefacturación de importaciones. La práctica de los precios de transferencia constituye también una respuesta al empleo de controles cambiarios y de restricciones a la repatriación de utilidades. Existen pruebas de que los precios intrafirma pueden diferir en ciertos casos de los valores del mercado. En un estudio sobre Brasil se encontró que los precios pagados por filiales de ET fueron en promedio más altos y tuvieron mayores variaciones que los pagados por empresas nacionales. Sin embargo, es difícil asegurar que esos resultados reflejen el fenómeno de los precios de transferencia, ya que las relaciones comerciales analizadas no lograron aislar con exactitud el comercio intrafirma de las transacciones entre filiales de ET y de empresas sin ese tipo de nexos.

Si en verdad se manipulan los precios empleados en las relaciones intrafirma, la demanda de importaciones de las matrices desde su país sede podría probablemente ser menos sensible a los cambios de los precios de importación que la demanda de importaciones de empresas no relacionadas. Esta hipótesis se empleó en una investigación realizada en Estados Unidos y se encontró que la elasticidad-precio de la demanda de importaciones tiende a ser menor en el caso del comercio intrafirma que en el del comercio de empresas no relacionadas. Sin embargo, los resultados no fueron muy categóricos, ya que el análisis se basó en un nivel relativamente alto de agregación de productos. Puesto que el concepto de elasticidad-precio de la demanda es más apropiado para productos individuales que para grupos de ellos, la ausencia de una significativa diferencia estadística en las elasticidades de precios en un bajo nivel de agregación puede considerarse como evidencia en contra de la hipótesis de que el comportamiento del comercio intrafirma es marcadamente diferente del realizado entre partes no relacionadas. □

3. Laverge y Helleiner analizan esto en "United States transnational corporations and the structure of United States trade barriers", también incluido en el documento que nos ocupa.

Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7,
México, julio de 1986, pp. 633-644

Promoción de exportaciones

La Corporación para el Desarrollo de las Exportaciones de Canadá

*Sylvain Cloutier**

A. La Corporación

1. *Objetivo*

El Gobierno de Canadá creó la Corporación para el Desarrollo de las Exportaciones (Export Development Corporation—EDC), como una empresa pública o Corporación de la Corona, para facilitar e impulsar la venta de bienes y servicios nacionales en el exterior mediante préstamos, seguros, garantías y otros servicios financieros.

La EDC cumple con sus objetivos proporcionando seguros, garantías y créditos, así como servicios de consultoría y organización de paquetes financieros, todo lo cual promueve la capacidad de las empresas de bienes y servicios canadienses para competir con eficacia en el exterior. En la medida de su capacidad financiera, la EDC se esfuerza por ofrecer servicios competitivos en escala internacional, de manera que en el conjunto de necesidades de una transacción específica, las empresas que sean competitivas en lo que se refiera a precio, calidad y condiciones de entrega y de servicio también lo sean por su posibilidad de obtener los servicios financieros adecuados.

La EDC busca acrecentar los beneficios económicos de las ventas al exterior y favorecer los intereses del país, ayudando a mejorar la balanza de pagos mediante la optimización del contenido nacional de las exportaciones y la complementación de la política comercial del Gobierno. Así, los propósitos de la EDC se desprenden de los objetivos nacionales de lograr y conservar una posición sólida en el comercio internacional.

La EDC favorece una máxima participación del sector privado en los servicios a los exportadores, de acuerdo con los requerimientos de la competencia internacional. Asimismo, se guía por los principios y prácticas comerciales, con el propósito de generar a largo plazo ingresos cuando menos suficientes para cubrir la totalidad de los costos y conservar el capital invertido.

* Presidente del Export Development Corporation de Canadá y de su Consejo de Directores. Este artículo fue escrito a solicitud del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., interesado en difundir trabajos especiales en los que se describan las características y actividades de las principales instituciones que financian las exportaciones en el mundo. Traducción del inglés de María Elena Hope.

2. *Perspectiva histórica*

La institución antecesora de la EDC fue la Export Credits Insurance Corporation o ECIC (Corporación de Créditos y Seguros para la Exportación), creada en 1944 por el Parlamento mediante la Ley de Seguros y Créditos para la Exportación (Export Credits Insurance Act), para promover el comercio de Canadá con otras naciones. Hasta 1960, la ECIC, como otras tantas instituciones similares en todo el mundo, operaba exclusivamente como aseguradora de créditos para la exportación.

A finales de los años cincuenta, la competencia creciente y la ampliación de los plazos crediticios a más de cinco años hizo evidente la necesidad de contar con financiamientos de exportación a largo plazo, sobre todo cuando se requerían bienes de capital para realizar proyectos de importancia en otros países. Puesto que no existían fuentes financieras a las cuales pudiese recurrir el sector privado para obtener los créditos a largo plazo que le permitieran competir internacionalmente, en 1959 el Gobierno de Canadá decidió proporcionar financiamientos directos a los compradores extranjeros de maquinaria y equipo pesado canandienses, y la administración del programa respectivo recayó en la ECIC. En esa época, los bancos del país se resistían a proporcionar créditos por plazos mayores de cinco años.

El 1 de octubre de 1969, cuando se promulgó la Ley de Desarrollo de Exportaciones (Export Development Act), la ECIC cesó sus funciones. Con dicha ley se derogó la Parte I de la Ley de Seguros de Créditos para la Exportación y se creó la EDC, como organismo heredero de todas las propiedades, derechos, obligaciones y pasivos de la ECIC.

Desde la creación de la EDC ha crecido continuamente la disponibilidad de servicios y programas para apoyar las exportaciones de las empresas canadienses. Entre los nuevos servicios, los más sobresalientes son el programa de seguros para inversiones en el extranjero, puesto en marcha en 1969; los instrumentos de garantías y seguros, creados en 1977 y 1978, para proteger a la banca comercial y las instituciones de fianzas por las obligaciones contraídas para garantizar el cumplimiento de las condiciones de licitación, y los pagarés de interés fijo a mediano plazo, establecidos en 1981 y 1983.

En la actualidad, la EDC ofrece 20 programas distintos de financiamiento, garantías y seguros a los exportadores canadienses, grandes y pequeños, que cuentan con algún producto competitivo en lo que se refiere a precio, calidad, capacidad de entrega y de servicio permanente, cualquiera que sea la magnitud de la transacción. La lista de estos servicios y su descripción se ofrece en el Anexo.

En contraste con sus modestos inicios, la EDC tuvo un crecimiento muy rápido en el período 1967-1977. En 1975 alcanzó la categoría de "corporación de mil millones", con activos aún mayores que esa cifra. Hacia finales de 1984 sus activos sumaban más de 6 600 millones de dólares.* Como empresa pública, la EDC ha tenido a la vez crecimiento y estabilidad junto con una rentabilidad ininterrumpida. En ese año realizó operaciones de financiamiento, garantías y seguros por 4 200 millones de dólares y obtuvo utilidades netas de 6.5 millones.

* Todas las cifras de este trabajo se dan en dólares canadienses. N. de la R.

3. *Legislación y financiamiento*

De manera periódica, la EDC ha pedido al Gobierno que someta a la aprobación del Parlamento las reformas necesarias de la Ley que rige sus actividades, a fin de adecuarse a la creciente demanda de sus servicios financieros y a las necesidades cambiantes de los exportadores canadienses, que deben seguir luchando por ser competitivos en el ámbito internacional. Dichas reformas se realizan regularmente cada tres o cuatro año, y han permitido que la EDC aliente a las empresas canadienses a conseguir más ventas de exportación, con la certeza de que podrá proporcionarles los servicios financieros esenciales con toda oportunidad.

Una característica de la EDC es el manejo de dos sistemas de financiamiento:

1) La Ley de Desarrollo de las Exportaciones faculta a la EDC para apoyar las ventas canadienses en el exterior mediante contratos de préstamos, garantías y seguros que deben ser autorizados por el Consejo de Directores y que afectan la Cuenta de la Corporación.

2) Conforme al segundo sistema se realizan aquellas operaciones que en opinión del Consejo de Directores entrañan plazos o cantidades que sobrepasan los límites habituales que maneja la Corporación. Son contratos que requieren la aprobación previa del *Governor in Council*, cuando el ministro correspondiente los considera de interés nacional. La EDC es la institución que los ofrece, negocia, ejecuta y administra en su propio nombre, aunque afectan las Cuentas de Canadá que el propio organismo lleva. En lo que a tales transacciones se refiere, la responsabilidad del Consejo de Directores se reduce a garantizar una administración adecuada.

La operación de este sistema dual de financiamiento está regido por la Ley de Desarrollo de las Exportaciones, la cual fija límites distintos a las obligaciones legales y los préstamos admisibles en cada cuenta. Específicamente, la Ley autoriza que la EDC maneje en la Cuenta de la Corporación un máximo de 15 000 millones de dólares para créditos y obligaciones vigentes con prestatarios extranjeros y otro máximo por igual suma, destinado a contratos de seguros y garantías, suscritos conforme a los programas de préstamos y de seguros. A fines de 1984, las cantidades ejercidas en estas dos categorías se mantenían dentro de los límites establecidos: 8 900 millones y 2 000 millones, respectivamente. Los límites fijados para la Cuenta de Canadá en cada una de las dos categorías son de 6 000 y 7 000 millones de dólares, respectivamente. A fines de 1984, las cantidades de hecho ejercidas en dicha cuenta en ambas categorías eran de 1 400 y 400 millones, respectivamente. Es claro que las condiciones establecidas le dan a la EDC el margen suficiente para lograr un crecimiento significativo.

Para que la Corporación pueda cumplir con su cometido, la Ley le otorga facultades de inversión y financiamiento. Por resolución de su Consejo de Directores y con la aprobación del Ministro de Finanzas, la EDC puede obtener fondos por cualquier medio, incluso con la emisión y venta de bonos, obligaciones, pagarés y cualquier otro instrumento de crédito. Por otra parte, a solicitud de la institución, el Ministro de Finanzas puede concederle préstamos del Fondo del Gobierno de Canadá, conforme a los plazos y condiciones que dicha autoridad fije.

La EDC puede endeudarse hasta por una suma igual a diez veces el monto conjunto del capital pagado y las utilidades no distribuidas. A fines de 1984, este límite sumaba 8 480 millones de dólares y su deuda vigente ascendió a 5 370 millones.

Los fondos que se requieren para préstamos y obligaciones contingentes que se manejan en la Cuenta de Canadá administrada por la EDC se cubren mediante erogaciones del Fondo del Gobierno ya mencionado.

Los mecanismos descritos son resultado de reformas legislativas recientes conforme a las cuales se amplió la capacidad de financiamiento y de inversión de la EDC. Antes de 1972, todo el efectivo requerido se erogaba con cargo al Fondo del Gobierno. En 1972 la EDC inició la colocación de pagarés a corto plazo en el mercado de dinero de Canadá, y en 1979 colocó una emisión similar en dólares estadounidenses en el mercado de dinero de Estados Unidos.

Además, la EDC mantiene líneas de crédito y convenios de sobregiro con diversas instituciones financieras. Conforme a la política establecida, el límite de los préstamos a corto plazo se fija de acuerdo con una fórmula que aprueba el Ministro de Finanzas. Durante 1984 el promedio diario de préstamos a corto plazo fue de 1 670.6 millones de dólares y la deuda máxima vigente en el mismo rubro fue de 2 147.8 millones.

En 1976 la EDC inició un programa de obtención de préstamos en los mercados de capitales. Desde entonces, la Corporación ha colocado pagarés de mediano plazo en los mercados de Europa, el Medio y el Lejano Oriente, Estados Unidos y Canadá. A finales de 1984 la EDC tenía empréstitos vigentes a mediano plazo en mercados de capital públicos y privados, incluyendo créditos de Canadá, por aproximadamente 3 800 millones de dólares.

El crecimiento de las operaciones de la EDC en años recientes ha dado como resultado un aumento considerable de la rotación de efectivo. Los saldos se conservan en depósitos bancarios con rendimiento y en depósitos de moneda extranjera. Los excedentes de fondos se invierten a corto plazo en valores que emite o garantiza el Gobierno de Canadá, o el gobierno de otro país, siempre y cuando el Ministerio de Finanzas apruebe la operación. Además, la EDC tiene una cartera de inversiones a largo plazo en dólares canadienses. A fines de 1984 los depósitos a la vista y a corto plazo sumaban la cantidad de 677.5 millones de dólares y las inversiones a largo plazo ascendían a 5 millones.

Las emisiones comerciales de la EDC tienen la calificación más alta que conceden los servicios de inversiones *Moody Standard and Poor*, y sus valores a largo plazo están incluidos en la categoría "Triple A".

4. *Organización y control*

El Consejo de Directores de la EDC es la instancia que regula las actividades de la institución y establece sus políticas. Está constituido por un presidente, que lo es también de la EDC, y otros 14 miembros que proceden en partes iguales de los sectores público (*senior members*) y privado. El Ministro correspondiente los designa con la aprobación del *Governor in Council*.

El Consejo se ocupa de desarrollar y mejorar los diversos servicios financieros que ofrece la EDC a los exportadores canadienses; aprueba ciertos contratos de préstamo, garantías y seguros; autoriza los financiamientos y supervisa el desempeño de la Corporación. El Consejo recibe regularmente los informes del Comité de Auditoria y del Comité de Compensaciones. El primero de estos comités está integrado por cuatro miembros del propio Consejo, del sector privado, y es responsable de los asuntos relativos al control, el manejo y la información financieros.

La EDC tiene una plantilla permanente de 565 personas que trabajan en la oficina central en Otawa y en cinco oficinas regionales situadas en Montreal, Toronto, Vancouver, Halifax, y Calgary. La ubicación de la oficina central facilita las consultas necesarias para normar las políticas y actividades de la Corporación, con diversas instancias gubernamentales. Las oficinas regionales dan a la institución una presencia en los centros de negocios más importantes de Canadá, y facilitan la disponibilidad de sus servicios financieros en todo el país.

Las actividades de la Corporación se realizan mediante siete grupos o instancias que acuerdan con el Presidente de la EDC: Financiamiento de Exportaciones; Seguros de Exportación; Asuntos Corporativos; Finanzas; Recursos Humanos y Administración; Asuntos Jurídicos y Secretariado y Auditoría Interna.

Los dos primeros conforman la parte operativa de la Corporación, responsable de hacer llegar los servicios financieros de la EDC a los exportadores canadienses.

Las oficinas regionales establecen un primer vínculo entre la EDC y el exportador. Promueven y ponen a disposición de la clientela toda la gama de servicios financieros y de seguros de la EDC y suscriben y entregan casi todas las pólizas a corto plazo contratadas por la institución.

Cuando el exportador requiere financiamiento, su solicitud se transmite al grupo respectivo de la oficina central. Por lo general, las solicitudes de seguros y garantías específicas también se canalizan a la instancia central de Seguros de Exportación.

La EDC ha decidido no descentralizar sus servicios de mediano y largo plazos debido a que, para ofrecerlos al exportador, se requiere una capacitación especializada en el mercado específico de que se trate. Por esa misma razón, el grupo de Financiamiento de Exportaciones está formado con cinco secciones, cada una de las cuales abarca, en general, un continente.

Para prestar sus servicios de créditos, seguro y garantías a los exportadores canadienses, los funcionarios de la EDC analizan cada transacción con el fin de identificar todos los riesgos y determinar si están dentro de los límites establecidos. Además de valorar la capacidad financiera del comprador y del exportador, se analiza con particular atención el llamado "riesgo del país". Con cierta frecuencia, los economistas de la EDC analizan los riesgos políti-

cos y crediticios de los países con los cuales hay intercambios comerciales, y establecen para cada uno de ellos un "techo" que define el riesgo máximo que la EDC puede asumir al proporcionar sus servicios. El Consejo de Directores revisa y aprueba periódicamente estos límites, en los cuales también se considera la importancia de cada país en relación con los intereses comerciales de Canadá.

A fin de asegurar que los servicios de la EDC apoyan la exportación de bienes con el mayor contenido posible de materiales y mano de obra canadienses, un analista industrial de la entidad revisa cada operación de este tipo. Asimismo, éste se cerciora de que el exportador tiene la capacidad técnica para llevar a cabo la venta y, tratándose de proyectos de gran magnitud, que se haya determinado la viabilidad comercial del proyecto y que sea factible desde el punto de vista técnico.

Finalmente, un conjunto de funcionarios experimentados de los grupos no operativos de la Corporación integra el grupo de Evaluación de Riesgos, cuyo propósito es justificar la transacción y verificar que se haya identificado y valorado sus riesgos antes de presentarla para su aprobación. Aunque la función de dicho grupo no es aprobar o desaprobar las operaciones propuestas, su análisis y su opinión sirven para inculcar entre grupos operativos de la Corporación normas uniformes de evaluación y de disciplina comercial.

El Consejo de Directores autoriza las transacciones que entrañan erogaciones de 10 millones en adelante; otros funcionarios de la Corporación, con autoridad delegada, aprueban las que implican montos menores.

La EDC financia los desembolsos por los créditos que otorga captando recursos con documentos de deuda en los mercados mundiales de capital, a tasas comerciales de interés, y mediante la emisión de acciones de capital. Estas operaciones las realiza la División de Tesorería.

En relación con el manejo financiero, de información y de auditoría la EDC se rige por la Ley de Administración Financiera (Financial Administration Act), que establece un sistema básico para regular a ciertas corporaciones de la Corona. Los procesos de planeación, operación e información de la EDC se ajustan a lo prescrito en esta ley, así como en la Ley de Desarrollo de las Exportaciones.

B. Efectos económicos

Como en la mayoría de los países, la actividad económica de Canadá disminuyó mucho durante la reciente recesión económica mundial, y en 1982 alcanzó su punto más bajo, con un descenso de 4.4% del PIB (véase el cuadro 1). Desde entonces, hubo una notable recuperación y el PIB creció 4.7% en términos reales durante 1984. Gran parte de ese buen resultado se atribuyó a un crecimiento significativo de las exportaciones, el cual, en gran medida, obedeció a mayores ventas a Estados Unidos, particularmente de productos de la industria automovilística (véase otra vez el cuadro 1).

Canadá es uno de los países que más dependen del comercio exterior; cerca de una cuarta parte de su PIB ha sido generada históricamente por las exportaciones. De hecho, su bienestar económico depende del aumento constante, en calidad y volumen, de sus ventas al exterior.

Sin embargo, la necesidad de exportar no es exclusiva de Canadá. Para fomentar su crecimiento, prácticamente todos los países han aplicado estrategias industriales y económicas que de manera implícita o explícita están relacionadas con la expansión de las exportaciones. En consecuencia, se compite enormemente para mantener una porción de los mercados extranjeros y para ampliarla siempre que sea posible. La recesión mundial y los problemas de la deuda externa han intensificado de modo considerable este clima competitivo, pues muchos países del mundo industrializado adoptan políticas de recuperación con base en las exportaciones.

Como resultado de esta estrategia, que considera a las exportaciones como su componente nodal, los gobiernos de casi todas las naciones industrializadas han puesto a disposición de sus industrias exportadoras diversos servicios financieros, globales y especializados, en forma de créditos, garantías y seguros para la exportación. Esta intervención de los gobiernos se debe a que la banca privada no ofrece servicios semejantes, así como a la necesidad de apoyarla económicamente a fin de que tenga capacidad para ofrecer esos servicios.

Aunque hay una diversidad considerable entre las estructuras institucionales mediante las cuales los distintos países ofrecen estos servicios, por lo general los gobiernos han creado algún organismo crediticio público o de participación mixta, para coordinar y dirigir el apoyo oficial a las exportaciones.

En términos estadísticos, y en comparación con el volumen total de las exportaciones canadienses, son pocas las ventas externas que se realizan con el apoyo de la EDC. En 1984, la Corporación otorgó 3 800 millones de dólares en apoyos para seguros y financiamientos, lo cual representa una suma equivalente a 3.4% del volumen total de exportaciones de mercancías canadienses, que fue de 109 500 millones (véase el cuadro 1).

Lo anterior se explica por varias razones. Primero, porque 70% de las exportaciones canadienses se destina a Estados Unidos y la mayoría son ventas en efectivo, contratadas con clientes bien establecidos, o son parte del comercio interno de una misma empresa. Además, porque 35% de las exportaciones de mercancías canadienses a Estados Unidos son productos de la industria automovilística, cuyo intercambio, condicionalmente libre de impuestos, quedó convenido en 1965 mediante el Acuerdo sobre Productos Automovilísticos Estados Unidos-Canadá. De hecho, para la mayoría de los exportadores canadienses Estados Unidos representa un mercado relativamente libre de riesgo. Otra razón radica en los requisitos establecidos por la EDC respecto al contenido de materiales y mano de obra canadienses de los bienes por exportar, así como sobre el grado de los riesgos que representan el comprador y su país.

Si del total de las exportaciones canadienses en 1984 se excluyeran los productos automovilísticos, la proporción que en ese año recibió apoyo de la EDC se elevaría a 4.7%. Si además se eliminasen aquellos productos en cuya exportación no participa la

CUADRO 1

Canadá y la EDC: algunos indicadores
(Millones de dólares canadienses)

	1980	*1981*	*1982*	*1983*	*1984*
PNB	297.56	339.80	358.30	390.34	420.82
Variación (%)					
A precios corrientes	12.6	14.2	5.4	8.9	7.8
A precios constantes	1.1	3.3	−4.4	3.3	4.7
Exportaciones totales de mercancías[1]	74.45	81.34	81.82	88.51	109.54
Variación (%)	15.7	9.3	0.6	8.2	23.8
% del PNB	25.0	23.9	22.8	22.7	26.0
Balanza comercial	8.78	7.33	17.81	17.71	20.83
Balanza en cuenta corriente	−1.11	−6.07	2.67	1.69	1.96
Actividades de la EDC:					
Préstamos	1.03	0.79	1.22	1.05	1.09
Seguros	2.70	3.21	2.35	3.90	2.67
Total	3.73	4.00	3.57	4.95	3.76
Participación de la EDC en la exportación de mercancías (%)	5.0	4.9	4.4	5.6	3.4
Memorándum					
Exportaciones de PIA[2] a Estados Unidos	9.57	11.66	15.32	20.77	28.75
Exportaciones totales, excluyendo las de PIA a Estados Unidos	64.88	69.68	66.50	67.74	80.79
Participación de la EDC en las exportaciones totales, excluyendo las de PIA a Estados Unidos	5.7	5.7	5.4	7.3	4.7

1. Exportaciones de productos canadienses, excluyendo las reexportaciones.
2. Productos de la industria automovilística.

EDC debido a ciertas prácticas comerciales en la zona fronteriza de ambos países, la proporción se elevaría aún más. Es evidente que el crecimiento significativo de las exportaciones a Estados Unidos, que se realizan en gran parte sin la participación de la EDC, es la causa principal de que dicha participación en el total de las exportaciones canadienses se haya reducido de 5.6 a 3.4 por ciento de 1983 a 1984 (véase el cuadro 1).

La EDC realiza el grueso de sus actividades en relación con mercados distintos del estadounidense, los cuales absorben más de la cuarta parte del total de las exportaciones de mercancías canadienses. De hecho, de los 3 800 millones de dólares de financiamieto y seguros concedidos por la EDC en 1984, 3 200 millones (85%) se concedieron para ventas a esos mercados y representaron cerca de 12% de las exportaciones canadienses, excluyendo las dirigidas hacia Estados Unidos.

De acuerdo con su función especializada y complementaria, la EDC es apenas una parte de toda una estructura institucional que apoya el propósito nacional de exportar. Esta estructura abarca a los sectores público y privado y requiere de los esfuerzos conjuntos de la industria, las acciones comerciales, las instituciones financieras y los departamentos y dependencias federales y provinciales, tales como la Canadian International Development Agency (CIDA).

Cada una de las instancias mencionadas desempeña un papel importante en la canalización de los recursos públicos y privados hacia las exportaciones, y sin ellas la eficacia del esfuerzo se vería reducida. En el caso de la EDC, la demanda constante de sus servicios y el volumen de las exportaciones que financia son una prueba de la validez y el significado de la función que desempeña.

Desde la perspectiva del exportador canadiense, la disponibilidad de los servicios de garantías y seguros de la EDC le ayuda a manejar y a limitar los riesgos implícitos en su actividad. Sin esos servicios, el exportador quizá se resistiría a buscar oportunidades de venta en ciertos mercados extranjeros. Por otra parte, los servicios financieros que se otorgan mediante la Cuenta de Canadá, permiten que el exportador obtenga apoyos financieros para transacciones consideradas de interés nacional, aun cuando su nivel de riesgo exceda el que la EDC normalmente acepta.

La función de la EDC no es en sí la de crear mercados ni identificar posibles transacciones para los exportadores canadienses. No obstante, a veces esto ocurre como resultado de los servicios que ofrece a los compradores y prestatarios extranjeros. En el caso de grandes proyectos de inversión, la EDC ofrece financiamiento a los compradores extranjeros, con el fin de alentarlos a adquirir en Canadá los bienes y servicios de capital para cuya producción

cuentan las empresas canadienses con capacidad particular. También les ofrece líneas de crédito general para adquisiciones de bienes y servicios canadienses en pequeña y mediana escalas.

Al conceder sus financiamientos, la EDC aplica criterios tales que aseguren que cada transacción generará el máximo posible de beneficios para el país. Las exportaciones deben cumplir con los requisitos de contenido canadiense establecido por la Corporación y poseer un nivel máximo de factibilidad. Empero, la EDC es sensible a la capacidad variable de la industria canadiense para producir bienes y servicios de contenido totalmente nacional. En este sentido, la EDC colabora con los exportadores canadienses para elevar el contenido nacional de sus productos y en cada transacción procura que los solicitantes de sus servicios localicen a proveedores canadienses. Como parte de este esfuerzo, la EDC estimula a las empresas canadienses que son filiales de compañías extranjeras, a que eleven el contenido nacional de sus productos y adopten mayores iniciativas de exportación.

Merced a los requisitos sobre contenido nacional, la EDC asegura que cada transacción de exportación tenga efectos apreciables en el empleo. La EDC define el contenido canadiense como la proporción del valor de los bienes y servicios exportados que se gasta y se retiene en el país y que por tanto genera y mantiene el empleo interno.

El nivel mínimo de contenido canadiense que establece la EDC para los bienes exportados es de 60%, inferior al que fijan organismos similares en casi todos los países desarrollados: 70% en el Reino Unido, Suecia, Italia, Noruega y Dinamarca; 80% en Suiza y Austria; 90% en Francia, Alemania Federal y Bélgica, y 100% en Estados Unidos, aunque sólo 50% en Japón, según se informa.

C. Plan de desarrollo de exportaciones de la EDC

1. *Servicios de financiamiento de exportaciones*

Para apoyar las exportaciones canadienses de bienes de capital y servicios de ingeniería, la EDC proporciona servicios de financiamiento conforme a siete modalidades: préstamos, acuerdos de disposiciones múltiples, líneas de crédito, contratos de compra de pagarés, compras simplificadas de pagarés, descuentos en firme de letras de cambio y pagarés, así como créditos especializados.

La modalidad que se utiliza con mayor frecuencia es la de préstamos a largo plazo, con tasas de interés fijas o flotantes, y en condiciones internacionalmente competitivas. Estos financiamientos se conceden a prestatarios extranjeros mediante los siguientes mecanismos: préstamos individuales, acuerdos de disposiciones múltiples, y líneas de crédito.

Los préstamos se otorgan mediante convenios con el prestatario extranjero para financiar alguna transacción en condiciones establecidas de mutuo acuerdo.

Las disposiciones múltiples y las líneas de crédito son versiones especiales de los préstamos mediante las cuales un prestatario extranjero recibe financiamiento para realizar diversas transacciones aun cuando en el momento de la firma no se haya precisado quiénes serán los proveedores canadienses y los compradores extranjeros.

En esos tres tipos de mecanismos, la EDC entrega los fondos directamente al proveedor canadiense por cuenta del prestatario extranjero y de acuerdo con sus instrucciones, lográndose de esta manera que el exportador venda al contado. Entre los prestatarios extranjeros figuran gobiernos, dependencias oficiales y bancos centrales de otros países, así como empresas y bancos privados. La mayoría de los préstamos y asignaciones tienen vencimiento de tres a diez años, después del último desembolso. Normalmente, la EDC requiere que el prestatario realice un pago en efectivo por 15% del precio contratado de la exportación.

Las compras de pagarés se realizan de acuerdo a tres mecanismos, cada uno de los cuales implica que la EDC adquiere los instrumentos que los clientes extranjeros expiden a favor de los exportadores, para pagar sus compras de bienes y servicios canadienses. En el caso de transacciones complejas, la EDC y el exportador firman un convenio de compra de pagarés en el cual se establecen los términos y condiciones del financiamiento. En cuanto a transacciones directas, el acuerdo más apropiado puede ser la compra simplificada o el descuento en firme. Los mecanismos varían, lo mismo que las garantías que se exigen. Los pagarés negociados conforme a la modalidad de descuento en firme requieren el aval de alguna institución financiera de primera clase, mientras que la compra de pagarés comunes o simplificados puede garantizarse de diversas maneras.

De acuerdo con las reformas recientes de la Ley de Desarrollo de las Exportaciones, la EDC está facultada para otorgar créditos especializados a las empresas nacionales para que compradores canadienses adquieran bienes en el país que luego *i)* se arrienden a otros, quienes los utilizarán permanentemente en el extranjero, o *ii)* los destinen directamente al uso fuera de Canadá. Los criterios habituales de la Corporación se aplican en estos créditos especializados.

La EDC también ofrece servicios de aval para dar cobertura a los bancos y las instituciones financieras que otorgan créditos a los compradores de bienes y servicios canadienses de capital. Los instrumentos para financiar las exportaciones que utiliza la EDC se resumen en el Anexo.

Para compensar los riesgos de incumplimiento asumidos durante los períodos de desembolso y amortización de los préstamos de corto y mediano plazos, la Corporación cobra una cuota. Ésta se aplica a todos los créditos otorgados y varía de acuerdo con el país, la solvencia del comprador y el plazo del financiamiento; puesto que los riesgos son inherentes a toda transacción financiera, la cuota no es negociable.

Los criterios que aplica la EDC para conceder y garantizar préstamos son los siguientes:

1) Solvencia del prestatario y de su país.

2) Naturaleza y cuantía del colateral.

3) Solidez económica y financiera del proyecto.

4) Competencia técnica y comercial del exportador.

5) Justificación financiera de las solicitudes a largo plazo.

6) Contenido nacional, en materiales y mano de obra, de los bienes por exportar.

7) Beneficios industriales que la transacción genera para Canadá.

8) Posibilidades de nuevos mercados para Canadá en la zona geográfica de que se trate.

Como integrante de la Unión de Berna, y gracias a la participación oficial de Canadá en organismos internacionales como la OCDE, el Banco Mundial y el FMI, la EDC intercambia información financiera internacional, lo que facilita la recuperación de sus créditos en el exterior.

En su oferta de servicios de financiamiento para la exportación, la EDC acata el Acuerdo sobre Lineamientos para Créditos de Exportación con Apoyo Oficial, llamado a menudo el "Consenso". En 1976, con el fin de evitar una competencia destructiva que podría conducir a una guerra de créditos, los miembros de la OCDE llegaron a un consenso informal en cuanto a las condiciones y términos de los créditos con apoyo oficial a dos años o más de plazo. Las pautas establecidas se incorporaron al Acuerdo el 1 de abril de 1978. Con excepción de Islandia y Turquía, todos los miembros de la OCDE suscribieron el Acuerdo; al menos una vez por año se reúnen en París los representantes de los signatarios para revisar y evaluar el Consenso. Canadá participa en el proceso de actualización que está en marcha y la EDC forma parte de la delegación oficial.

El Acuerdo estipula que cuando alguno de sus integrantes ofrezca financiamiento para las exportaciones que no se apeguen a los lineamientos establecidos, deberá participarlo con anticipación al resto de los signatarios y explicar las razones de su pretendida acción. Aunque los créditos que otorga la EDC sí se adhieren a los lineamientos, también se procura igualar las condiciones que ofrezcan los competidores extranjeros.

En el Consenso se establecen tasas mínimas de interés y plazos máximos de pago que varían de acuerdo con un sistema de tres categorías, según el PIB per cápita de los países. Las tasas más altas y los períodos más cortos se aplican a los clasificados como "relativamente ricos", mientras que para los "intermedios" y los "relativamente pobres", las tasas son progresivamente menores y los plazos progresivamente más largos. En todas las categorías, las tasas de interés han sido inferiores a las tasas comerciales que prevalecen en los mercados de capital. No obstante, conforme a una modificación reciente de los lineamientos, las tasas del Acuerdo están indizadas con las comerciales, y se prevé una tendencia a acercarlas cada vez más.

El Acuerdo también contiene determinaciones sobre el pago mínimo en efectivo que se requiere del comprador extranjero, el nivel máximo de los costos internos que pueden financiarse con créditos de exportación y los procedimientos de información que deberán emplearse cuando se ofrezcan condiciones de crédito más favorables. También se han establecido acuerdos sectoriales que se apliquen a los créditos destinados a exportaciones relacionadas con plantas eléctricas convencionales, plantas nucleares, navíos, aviones y estaciones de comunicación por satélite.

2. *Financiamientos preferenciales*

Apesar del efecto estabilizador del Consenso, en años recientes han proliferado los competidores de la EDC que otorgan créditos preferenciales —también llamados mixtos o asociados—, convencidos de que la clave para lograr mayores exportaciones está en dar financiamiento a tasas menores que las estipuladas en el Acuerdo. Por lo general, en este tipo de operaciones una parte del préstamo se concede de conformidad con las tasas y plazos estipulados en el Acuerdo, y otra a tasas muy inferiores y plazos mucho más largos, de manera que en conjunto se otorgan condiciones más ventajosas que las permitidas conforme al Consenso.

La EDC está consciente de que los créditos mixtos son una realidad y que ponen en desventaja a los exportadores canadienses; en consecuencia, hace tres años inició un programa que le permite igualar las ofertas extranjeras de crédito mixto cuando son necesarias para mantener la competitividad de los productos canadienses y cuando el Gobierno lo considera de interés nacional. Tanto la EDC como el Gobierno consideran que el abuso de los créditos mixtos es contrario al buen desarrollo del comercio y aunque en el corto plazo sostienen la política de equiparar este tipo de ofertas, con el fin de desalentarlas y de mantener la competitividad de las exportaciones canadienses, pugnan por su eliminación mediante acuerdos internacionales.

3. *Financiamiento paralelo de las exportaciones*

En muchos países desarrollados se combinan con frecuencia la ayuda oficial al desarrollo y el financiamiento de las exportaciones, como un mecanismo para fomentar las ventas en el extranjero. La EDC y la CIDA ofrecen créditos paralelos, mediante acuerdos establecidos por separado, para financiar las importaciones canadienses de aquellos países en vías de desarrollo que cumplen los requisitos para recibir los beneficios de ambos programas. En esos casos, la operación debe cumplir con los criterios del CIDA y también con los de la EDC. Ambas instituciones buscan continuamente la forma de ampliar su cooperación, por lo que el propuesto Fondo de Ayuda y de Comercio de Canadá, si se concreta y se constituye en política gubernamental, fortalecerá y ampliará los esfuerzos que se realizan con este fin. Aunque la política y los lineamientos que regirán a este Fondo aún no se han precisado, es posible que hacia 1990 se le asignen cerca de 1 300 millones de dólares.

Siempre que las circunstancias de la competencia lo permiten, la EDC alienta la participación de las instituciones financieras del sector privado en la oferta de servicios de financiamiento. Además de financiar enganches y costos internos de las exportaciones la banca privada adquiere una participación en los créditos que otorga la EDC, actúa como coprestamista, conforme a un documento único de crédito, o bien participa como prestamista paralelo, según acuerdos separados.

Para facilitar esa participación privada, la EDC está en condiciones de garantizar el pago —cuando el banco comercial lo solicite— en caso de incumplimiento del prestatario extranjero. Además, la EDC está dispuesta a estructurar su financiamiento en términos que se ajusten a los criterios crediticios de la banca comercial.

CUADRO 2

Acuerdos financieros instrumentados por la EDC
(Millones de dólares canadienses)

	1980	*1981*	*1982*	*1983*	*1984*
Financiamientos					
Préstamos y ADM[1]	671.1	1 351.1	2 048.9	688.4	906.2
Asignaciones mediante LC[2]	174.3	152.1	341.2	202.2	235.9
Compra de pagarés y descuento en firme	6.0	4.9	17.7	0.7	36.4
Subtotal	851.4	1 508.2	2 407.8	891.3	1 178.5
Participación de los bancos privados	5.1	0.9	19.3	–	12.0
Préstamos bancarios garantizados por la EDC				5.7	2.0
Otros préstamos de la banca privada	72.3	148.2	32.4	36.0	131.1
Préstamos de la CIDA[3]			44.5	36.1	238.7
Total de financiamientos	928.7	1 657.3	2 504.1	969.0	1 562.3
Garantías y seguros	2 696.1	3 211.3	2 345.3	3 896.8	2 672.7
Total general	*3 624.8*	*4 868.6*	*4 849.3*	*4 865.8*	*4 235.0*
Memorándum[4]					
Préstamos por recuperar	4 063.4	4 564.5	5 444.1	6 006.0	6 701.6
Préstamos no desembolsados	3 525.4	4 079.8	4 015.2	3 596.2	3 687.8
Desembolsos durante el año	1 030.8	791.3	1 215.6	1 047.5	1 090.7
Obligaciones por garantías de préstamos	230.0	201.0	191.1	187.7	185.0
Cantidades disponibles para asignaciones mediante LC[2]	4 365.0	4 613.8	3 133.3	2 821.4	3 546.3
Obligaciones por seguros y garantías	1 853.8	2 254.6	2 197.2	2 679.5	2 703.1

1. Acuerdos de desembolsos múltiples.
2. Líneas de crédito.
3. Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional.
4. Datos al 31 de diciembre de 1984.

La EDC también está preparada para coordinar sus servicios de financiamiento con otras agencias de crédito para la exportación, como el Banco Mundial y otras instituciones financieras internacionales, siempre que sea conducente para promover la exportación de bienes y servicios canadienses.

4. *Los acuerdos financieros de la EDC*

La suma total de los créditos otorgados por la EDC desde el inicio de su programa de financiamiento en 1961 hasta fines de 1984 fue de 12 367.7 millones de dólares en la Cuenta de la Corporación y de 1 574.7 millones en la Cuenta de Canadá. En 1984 los acuerdos realizados directamente por la EDC sumaron 1 178.5 millones y, si se incluye la participación de la banca comercial, las garantías de la EDC y otros préstamos bancarios y del CIDA, el total alcanza 1 562.3 millones de dólares. Como se observa en el cuadro 2, cada año varían significativamente los financiamientos otorgados, lo cual se debe principalmente a la magnitud variable de los contratos individuales que incluye. Lo mismo ocurre en el total de seguros y garantías concedidas por la EDC en los últimos cinco años (véase el cuadro 3); no obstante, la sección inferior del cuadro 1 muestra que los desembolsos de la EDC por sus programas de financiamiento promediaron cerca de 1 000 millones de dólares al año durante el último lustro.

5. *Servicios de seguros de exportación*

La EDC ofrece seguros a personas que realizan negocios en Canadá, proporcionándoles cobertura contra varios riesgos políticos y comerciales relacionados con transacciones de exportación. Por lo general, los riesgos que cubren estos seguros son los de incumplimiento de pago debido a la insolvencia o morosidad del prestatario-comprador, así como los provenientes de las restricciones cambiarias y la transferencia de divisas, las guerras y revoluciones, y la cancelación o falta de renovación de los permisos de exportación.

Normalmente, las pólizas de la EDC no cubren los riesgos de un pleito no resuelto entre el exportador y el importador, ni las pérdidas causadas por culpa del exportador o aquéllas que éste puede evitar. Las pólizas que expide la EDC establecen por lo general las siguientes condiciones: 90% del riesgo lo asume la Corporación y el restante 10% el asegurado. Las primas se fijan con el fin de garantizar que el programa de seguros sea autosuficiente.

Es posible asegurar casi todas las transacciones de exportación de bienes, servicios y tecnología, siempre y cuando se cumplan los criterios habituales de la EDC en relación al contenido nacional del producto y a las consideraciones de riesgo que entrañan el comprador y su país. También pueden asegurarse las ventas de productos básicos y materias primas y servicios financiadas con créditos de corto plazo (hasta 180 días) y las de bienes y servicios de capital, acordados a mediano plazo (hasta cinco años). La EDC ofrece actualmente los nueve tipos de seguros enlistados en el Anexo.

La Ley de Desarrollo de las Exportaciones faculta a la EDC para conceder, con cargo a sus recursos propios, seguros contra los riesgos políticos de las inversiones canadienses en el extranjero. Anteriormente, los contratos de seguros de inversión extranjera se realizaban con cargo a la Cuenta de Canadá. En la actualidad, el programa cubre todo tipo de inversiones foráneas, lo mismo que las realizadas por conducto de alguna empresa asociada con base en Canadá, en el país receptor o en un tercer país.

El seguro de inversión extranjera que ofrece la EDC abarca tres grandes riesgos: de expropiación, de insurrección, revolución o guerra, y de control de cambios. El período de cobertura normalmente se restringe a un máximo de 15 años y el inversionista está obligado a asumir parte del riesgo.

Cuando por las condiciones de pago diferido se requiere financiamiento, la EDC ofrece también avales o garantías a bancos y otros prestamistas que estén de acuerdo en proporcionar el crédito. Para facilitar los créditos a la exportación, la EDC concede aval de 100% a bancos e instituciones bancarias, sin reservarse derecho alguno de cobro contra el prestamista ni el exportador, en caso de incumplimiento del comprador.

Cuando el exportador utiliza algunos de los servicios de seguros mencionados, la EDC puede acordar el pago —si el cliente lo solicita— de cualquier beneficio de su póliza a los bancos u otras instituciones financieras que hayan financiado la exportación. Además, cuando el exportador trata de obtener efectivo descontando un pagaré obtenido por alguna venta en el exterior, y tiene un seguro general de la EDC (Global Comprehensive Insurance), esta protección puede asignarse directamente al banco que esté dispuesto a descontar el pagaré correspondiente, sobre la base de que puede recurrir a la EDC en caso de incumplimiento.

Las Garantías de Transacción Específica dan al banco comercial una protección de 100% contra los riesgos de incumplimiento de los pagarés adquiridos de algún exportador en relación con alguna venta al exterior. Gracias a este mecanismo, el exportador puede ofrecer a su cliente extranjero un préstamo de proveedor a mediano plazo, para luego venderle a su banco los pagarés que expidió el comprador extranjero. De esta manera, una venta con pago diferido se convierte en una operación al contado. Además de que el exportador cuenta inmediatamente con el efectivo resultante de la transacción, otra ventaja consiste en que ni el banco ni la EDC se reservan el derecho de cobro contra aquél, en caso de incumplimiento.

Las garantías para asegurar el cumplimiento de especificaciones de contratos y licitaciones protegen a un banco o a otras instituciones financieras contra las demandas hechas en los términos de una carta de crédito irrevocable o una carta de garantía expedida a un comprador extranjero por cuenta de un exportador canadiense. En estas garantías la EDC sí puede recurrir contra el exportador, de acuerdo con las condiciones de la póliza de seguro de que se trate. Los instrumentos de garantía de la EDC se resumen en el Anexo.

El sector privado no ha ampliado mucho sus servicios para cubrir las necesidades de seguros del exportador canadiense; por tanto, su participación en las actividades de protección de la EDC se ha mantenido al mínimo. En la actualidad, junto con representantes del ramo de seguros, la EDC estudia la posibilidad de aumentar considerablemente dicha participación.

6. *Instrumentos de seguros y garantías*

Como se mencionó, los seguros y garantías de la EDC se incrementaron continuamente; en 1984 alcanzaron la cifra de 2 672.7 millones de dólares (véase el cuadro 3). Tradicionalmente, este tipo de servicios constituye una proporción mayor de las operaciones de la EDC que los programas de financiamiento.

Como puede verse, el grueso de las operaciones de protección de la EDC son parte de su Programa Comprensivo Global de Seguros. No obstante, es necesario señalar que muchos de los programas que aparecen en el cuadro 3 son relativamente nuevos y por ello su volumen es menor en términos comparativos. La EDC ha intentado innovar continuamente, introduciendo los programas más adecuados para los exportadores, sujetos como están a cambios muy rápidos.

D. Actividades de la EDC en diversos mercados

Además de estudiar los servicios de la EDC, es importante analizar su participación en la promoción de las exportaciones canadienses desde dos perspectivas distintas. Como puede verse en el cuadro 4, por medio de sus programas de financiamiento y seguros la EDC apoya activamente las exportaciones canadienses a prácticamente todo el mundo.

Las cantidades totales por región se modifican año con año, debido a la magnitud variable de los proyectos de que se trata y a los efectos de la recesión reciente de la economía mundial. No obstante, en los últimos tiempos los compradores extranjeros han manifestado un interés renovado por las exportaciones canadienses. Así, en comparación con las 47 transacciones de financiamiento acordadas en 1983, la EDC realizó 110 operaciones directas e indirectas de financiamiento en 1984, con un volumen de 1 562 millones de dólares, 61% más que el alcanzado el año anterior (969 millones), como se aprecia en el cuadro 2. El monto total de garantías y seguros en 1984 fue de 2 673 millones, menor que el de 1983, año en el cual se financió un gran proyecto por 1 662 millones y se logró un nivel récord de 3 897 millones (véase el cuadro 3). Si se descuenta ese rubro extraordinario, las operaciones normales de la EDC en 1984 superaron en 438 millones (19.6%) a las de 1983, y el número de instrumentos de garantías y seguros que se expidieron creció de 988 a 1 018 en el mismo período.

CUADRO 3

Seguros y garantías de la EDC
(Millones de dólares canadienses)

	1980	*1981*	*1982*	*1983*	*1984*
Seguro comprensivo global	2 171.4	2 023.4	1 660.7	1 610.3	1 722.6
Seguro político global			8.3	50.1	75.7
Seguro político selectivo			9.2	19.0	18.3
Garantías globales				2.9	11.0
Seguros de transacciones específicas	281.5	664.4	109.0	1 768.4	116.4
Garantías de transacciones específicas	17.4	2.5	0.3	–	0.9
Seguros de aval de cumplimiento	15.3	57.8	10.5	105.0	30.7
Garantías de aval de cumplimiento	24.5	4.1	258.6	37.8	23.2
Seguros de aval de licitación					8.8
Garantías de aval de licitación	8.0	–	0.5	0.8	7.1
Seguros de aval de fianza	21.0	–	–	0.9	0.2
Seguros de inversiones en el extranjero	0.8	20.8	58.5	6.6	178.1
Seguros de crédito previos a la disposición del préstamo	156.2	438.4	229.6	294.7	479.6
Total	*2 696.1*	*3 211.3*	*2 345.3*	*3 896.8*	*2 672.7*

Nota: Las sumas pueden no coincidir con los totales debido al redondeo.

CUADRO 4

Financiamientos y seguros de la EDC en 1984, por regiones
(Millones de dólares canadienses)

Regiones	*Préstamos*	*Seguros*
Pacífico	27.66	190.40
Asia del Norte	28.89	160.53
Asia del Sur	620.13	349.68
Medio Oriente y África Oriental	72.46	325.51
África del Norte y Occidental	238.36	271.56
Europa Oriental	44.37	155.57
Europa Occidental	134.11	507.97
Estados Unidos y el Caribe	333.46	425.71
México y América Central	20.63	80.70
Sudamérica Oriental	20.47	124.19
Sudamérica Occidental	21.77	80.92
Total	*1 562.31*	*2 672.72*
Número de convenios y pólizas	110	1 018

Nota: Las sumas pueden no coincidir con los totales debido al redondeo.

CUADRO 5

Financiamientos de la EDC por sectores industriales, 1984
(Millones de dólares canadienses)

Maquinaria	657.85
Equipo electrónico y de comunicaciones	435.17
Equipo de transporte	233.90
Edificios no residenciales	184.89
Servicios de ingeniería y de comercialización	20.35
Equipos eléctricos	14.01
Equipos para plantas de energía	10.53
Manufacturas en general	5.58
Equipo para la industria petroquímica	0.04
Total	*1 562.31*

Desde la perspectiva de los exportadores canadienses, los servicios de financiamiento de la EDC se utilizan principalmente para apoyar la venta de bienes de capital (productos terminados, excepto los de la industria automovilística) y servicios de ingeniería en el exterior (véase el cuadro 5).

Por el contrario, los programas de garantías y seguros abarcan la gama completa de las exportaciones canadienses, que incluye ventas de bienes de capital y servicios de ingeniería, bienes intermedios y de consumo, así como otros servicios (véase el cuadro 6). Tradicionalmente, los programas de financiamiento, seguros y garantías de la EDC se han utilizado sobre todo para apoyar las exportaciones de minerales y metales; productos de la silvicultura y de la industria química, además de maquinaria y equipos electrónicos y de comunicación. No obstante, la EDC también participa en otros sectores.

E. La clientela de la EDC

En su calidad de aseguradora y de banco, la EDC no puede iniciar negocios de exportación directamente. Según la legislación que la rige, para proporcionar apoyo se requiere que un exportador genere, directa o potencialmente, las operaciones. De

hecho, en el caso de los seguros, la relación contractual entre la Corporación y el exportador se basa en el contrato de exportación comercial. Cuando se trata de financiamientos, en casi todos los casos la Corporación establece la relación contractual con el prestatario extranjero y no con el exportador canadiense.

CUADRO 6

Seguros otorgados por la EDC en 1984, por ramas de actividad (Millones de dólares canadienses)

Productos minerales, metálicos y químicos	714.51
Productos silvícolas	653.12
Maquinaria	331.37
Otros productos manufacturados	230.87
Textiles y otros productos relacionados y bienes de consumo	205.65
Servicios	185.74
Exploración de petróleo y gas	137.33
Equipos electrónicos	72.64
Productos agrícolas y ganaderos	62.77
Equipos de transporte	52.95
Industria de transformación	15.49
Transformación elemental o primaria	10.30
Total	*2 672.72*

Casi siempre, los créditos a mediano y largo plazos se conceden a petición de la empresa a cuyo nombre se hace la exportación, la cual recibe el apoyo directo. Sin embargo, también se apoya a sus proveedores o subproveedores. A la Corporación no le ha sido posible establecer un mecanismo adecuado y económico para rastrear a esa multitud de proveedores; no obstante, mantiene comunicación con los más visibles.

La Corporación se esfuerza por estimular entre la comunidad empresarial un mayor interés por las exportaciones, así como por mantenerla informada acerca de las diversas oportunidades de exportación. También cuida que todas las empresas canadienses, cualquiera que sea su tamaño y donde quiera que se localicen, tengan acceso a la diversidad de servicios que la EDC pone a su disposición, en los dos idiomas oficiales de Canadá. Las empresas pequeñas son las que reciben mayor atención y, en este sentido, la Corporación estableció en años recientes varios servicios pensados específicamente para fortalecer el apoyo a las operaciones pequeñas y medianas. Entre esas medidas figuran líneas de crédito mediante las cuales se pueden asignar fondos de pequeña cuantía con rapidez; un servicio de garantías y seguros mediante una transacción *ad hoc*, en la que se elimina el recurso contra el exportador; la compra simplificada de documentos de pago, así como la compra en firme de letras de cambio o pagarés. Todos constituyen mecanismos ideales para las transacciones que no llegan a un millón de dólares.

La estrategia ha dado buenos resultados. En 1982, de 110 financiamientos, 44 implicaron cantidades menores de un millón, para apoyar ventas en el exterior y en conjunto sumaron 12 753 000 dólares; en 1983 fueron 15 operaciones, de un total de 45, las que estuvieron en el mismo caso y sumaron 4 958 000 dólares, y en 1984, de 108 financiamientos otorgados, 51 correspondían a esa categoría y en conjunto alcanzaron 19 502 000. Todo esto representa aproximadamente 43% del total de financiamientos otorgados en el período 1982-1984.

En cuanto a seguros, la mayoría de las transacciones apoyadas entrañan cantidades inferiores a un millón de dólares. En 1982 se tramitaron 963 seguros de exportación, de los cuales 752 —por un valor de 145 633 000— pertenecían a ese nivel; en 1983 fueron 752, de un total de 998, que en conjunto alcanzaron la cifra de 155 750 000, y en 1984 a esa categoría correspondieron 753 de los 1 018 seguros contratados, por un valor conjunto de 391 107 000 dólares. Esto representa un promedio aproximado de 76% de las operaciones totales de seguro contratadas durante el período 1982-1984.

A principios de 1985, una comisión de la EDC estudió la forma de mejorar el financiamiento y la protección a los exportadores de productos agrícolas a granel, tales como semillas oleaginosas, legumbres, lácteos, productos cárnicos y avícolas. En Canadá, como en cualquier otro país, el exportador de productos agrícolas es generalmente una empresa comercial que opera con márgenes mínimos de utilidad y vende grandes volúmenes a gobiernos extranjeros en un mercado que se caracteriza tanto por su competitividad como por la rapidez de las transacciones. El programa actual está pensado para ajustarse a este tipo de condiciones, así como a las de pago que de ellas resultan. En este sentido, se otorgarán créditos de hasta un año (en comparación con el máximo anterior de 180 días); las licitaciones se estudiarán con mayor rapidez, para decidir si la EDC habrá de cubrir los riesgos o no, y la relación del seguro conjunto estándar se reducirá de 90:10 a 95:5.

Además, a los exportadores de productos agrícolas a granel se les ofrecerán garantías y seguros para protegerlos de los riesgos relacionados con licitaciones y contratos. Conforme a este programa habrá una estructura de primas reducidas, cuyo costo será, por lo general, de la mitad de lo normal.

Durante este período, la EDC modificó su cobertura de seguros de exportación a Estados Unidos, consciente de que es el país que mayor comercio tiene con Canadá y de que su clientela básica consta principalmente de empresas medianas y pequeñas, tres cuartas partes de las cuales tienen ventas anuales inferiores a cinco millones de dólares.

Para satisfacer los requerimientos del mercado estadounidense y de las pequeñas empresas que necesitan seguros, la EDC lleva a cabo varios cambios en su política. Entre las medidas nuevas está la eliminación del deducible de 15% en las reclamaciones, y la exclusión de los requisitos de cobertura en caso de envíos destinados a compradores de los gobiernos federal y estatal, así como de los embarques que se hacen mediante cartas de crédito irrevocables y conforme a la modalidad de pago inmediato a la entrega (COD).

Además se pondrá a disposición de las empresas más pequeñas la información de los créditos disponibles, prácticamente sin costo. En el futuro también se aceptarán solicitudes verbales (en lugar de las escritas) como prueba de una orden de compra y una estructura simplificada de primas. El personal de campo de la EDC podrá dar coberturas de hasta un millón de dólares y los exportadores podrán hacer embarques de hasta 5 000 dólares, por comprador, sin que se requiera la autorización previa de la EDC.

ANEXO

1. *Seguros*

Seguro comprensivo global. Protege al exportador contra riesgos comerciales y políticos inherentes a las ventas de exportación que se llevan a cabo con créditos a corto plazo. El exportador está obligado a asegurar todas sus ventas al exterior, salvo las que exima la EDC.

Seguro político global. Cubre los riesgos políticos inherentes a las exportaciones realizadas con créditos a corto plazo. Las mismas obligaciones del seguro anterior se aplican al exportador.

Seguro político selectivo. Protege contra los riesgos políticos específicos inherentes a exportaciones realizadas con créditos a corto plazo. El exportador puede elegir los países para los cuales requiere esa cobertura y está obligado a asegurar todas las ventas que realice con ellos.

Seguro de transacciones específicas. Ampara al exportador en transacciones específicas de venta de bienes y servicios de capital, desde la fecha del embarque de los bienes, o desde la fecha en que el contrato entra en vigor, y hasta que recibe el pago. El plazo del crédito puede extenderse hasta cinco años.

Seguro de crédito previo a la disposición del préstamo. Cubre los riesgos de producción, desde el día en que el crédito entra en vigor hasta la fecha en que el exportador dispone de él.

Seguro de inversiones en el extranjero. Asegura las inversiones en otros países hasta por 15 años contra tres grandes riesgos políticos: inconvertibilidad de la moneda o imposibilidad de repatriar utilidades; expropiación; guerras y revoluciones.

Seguro anual de cumplimiento. Protege al exportador contra reclamaciones indebidas o que sean resultado de riesgos específicos ajenos a su control, planteadas por el comprador extranjero en relación con una carta de crédito irrevocable, expedida por el banco del exportador a petición de éste.

Seguro de aval de licitación. Cubre al exportador contra demandas indebidas o arbitrarias relacionadas con cartas de crédito irrevocables o garantías expedidas en favor del comprador, directamente o a través de algún banco en el país de este último.

Seguro de consorcios. Ampara a los miembros de un consorcio exportador contra reclamaciones relacionadas con instrumentos de caución que se originen por el cumplimiento de uno o varios de los integrantes del consorcio.

Seguro de fianzas. Protege a las compañías de fianzas canadienses que expiden instrumentos colaterales (prendas, fianzas) como aval de cumplimiento a los compradores extranjeros.

2. *Garantías*

Garantías de transacciones específicas. Protege incondicionalmente a los bancos y a otras instituciones de crédito que financian a los exportadores canadienses, eximiéndolos de que se ejerzan recursos en su contra. Las ventas de bienes y servicios de capital deben estar aseguradas por la EDC.

Garantía de aval de cumplimiento. Cubre a los bancos comerciales contra las reclamaciones de compradores extranjeros basadas en cartas de crédito irrevocables a la vista o en garantías expedidas por el banco del exportador a favor del comprador en caso de incumplimiento del primero.

Garantía de aval de licitación. Protege a los bancos y otras instituciones de créditos contra reclamaciones relacionadas con fianzas, por lo general cartas de crédito irrevocables o garantías a la vista expedidas al comprador extranjero por el banco del exportador, para hacerse efectivas en caso de incumplimiento de las condiciones de licitación por parte del primero.

Garantías de préstamo. Ampara a los bancos y otras instituciones de crédito que concedan préstamos a los compradores de bienes de capital y servicios de ingeniería canadienses.

3. *Financiamiento de exportaciones*

Préstamos. Acuerdo de financiamiento en relación con alguna transacción conforme a condiciones acordadas previamente; se dispone de los fondos mediante un Acuerdo de Procedimientos de Desembolso, que firman el comprador que solicita el préstamo, el exportador y la EDC.

Préstamo mediante convenio de disposiciones múltiples. Acuerdo de financiamiento en el cual el comprador de un proyecto —que por lo general es también el prestatario— requiere, para fines de planificación, que las condiciones y plazos establecidos desde el inicio del contrato se mantengan durante todo el proyecto. Normalmente el proyecto abarca a varios exportadores importantes y por tanto los préstamos de este tipo requieren varios acuerdos de procedimientos de desembolso.

Líneas de crédito. Modalidad especial en la cual un prestatario extranjero —generalmente una institución financiera— acepta fondos de la EDC para financiar transacciones múltiples en relación con las cuales quizá no se han precisado todavía ni el exportador ni el comprador en el extranjero. Las disposiciones se realizan cuando se identifican tanto la transacción, como el exportador y el comprador y éstos obtienen la aprobación para recibir el financiamiento. Las líneas de crédito pueden requerir varios acuerdos de procedimientos de desembolso, órdenes de desembolso o alguna otra forma de disposición de los fondos.

Programa de compra de pagarés. Tiene tres modalidades. En cada una, la EDC adquiere pagarés expedidos por los compradores en favor de exportaciones canadienses en relación con la compra de bienes y servicios de éstos, por lo general sin que la Corporación se reserve el derecho de presentar reclamaciones.

En los casos de transacciones complejas, la EDC y el exportador firman un acuerdo de compra de pagarés en el cual se establecen las condiciones del financiamiento. En el caso de las transacciones directas, el instrumento indicado puede ser la compra simplificada de pagaré o el descuento en firme de letras de cambio y pagarés. Ambas modalidades difieren en cuanto a la garantía que requieren. Cuando el comprador tiene solvencia internacionalmente reconocida, o cuando se trata de un gobierno o de una institución pública, el instrumento adecuado puede ser la compra simplificada de pagaré. En el caso de un riesgo mayor al descrito arriba, se requeriría el aval de un banco de primera clase y se aplicaría la modalidad de descuento en firme. □

Bibliografía

Noticias

Morelos en la independencia de México

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *La independencia de México, atlas histórico*, y *José Ma. Morelos y Pavón, atlas histórico biográfico*, México, 1985, ambos de 125 páginas.

El movimiento de independencia en México —que se realizó en el mismo período histórico en que el resto de las colonias de América intentaban sustraerse del dominio español— tuvo dos características que lo distinguieron: el contenido popular de la lucha y los objetivos de liberación social. Como lo señaló en su tiempo Octavio Paz, en ningún país de América el proceso de independencia tuvo la característica de auténtica "guerra de clases" como en México.

Estas dos peculiaridades están perfectamente ilustradas en dos factores: las grandes masas que rápidamente se incorporaron a la lucha iniciada por Miguel Hidalgo y el carácter social de muchas de las demandas que se incorporaron a las proclamas de independencia. Esta dualidad entre los ideales de libertad y justicia está también encarnada en los dos principales líderes de la gesta independentista: Miguel Hidalgo y José María Morelos y Pavón.

Entre las obras recientemente editadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática destacan dos realizadas a propósito del 175 aniversario del inicio de la lucha por la independencia de México. En la primera, titulada precisamente *La independencia de México. . .*, se presenta un amplio ensayo que abarca desde los antecedentes hasta la consumación de este movimiento. En la segunda obra se ofrece una biografía de José María Morelos y Pavón, "el genio visionario que encarna la voluntad de dar forma jurídica al propósito de hacer de México una nación independiente". Los dos libros están magníficamente ilustrados con fotos, facsímiles y mapas de la época.

Repaso de la demografía y la economía

El Colegio de México, *Estudios Económicos*, vol. 1, núm. 1, enero-junio de 1986, 215 páginas, y *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 1, núm. 1, enero-abril de 1986, 156 páginas.

Estas dos nuevas revistas se suman a la prolífica producción de El Colegio de México. La primera de ellas, *Estudios Económicos*, dedica su número inicial a Carlos Díaz-Alejandro, economista nacido en Cuba y educado en Estados Unidos, quien enriqueció "la comprensión del devenir político y económico del subcontinente". Murió poco antes de que la revista saliera a la luz pública. En este primer número se incluye una semblanza de Díaz-Alejandro, escrita por Leopoldo Solís, y un artículo sobre la deuda externa de América Latina del propio economista cubano. Se complementa esta revista con artículos sobre la deuda externa de México, de Leopoldo Solís y Ernesto Zedillo; las posibilidades de crecimiento con endeudamiento externo: los ataques especulativos contra el peso mexicano y los resultados en imposición indirecta con independencia de los parámetros de demanda en el caso de México.

Estudios Demográficos y Urbanos, a su vez, "nace con la aspiración de promover y crear un espacio de diálogo interdisciplinario y plural que es imprescindible para lograr un más amplio conocimiento y difusión" de las cuestiones demográficas y urbanas.

Los principales artículos de esta edición son: "Población y desarrollo en México: una síntesis de la experiencia reciente", de Francisco Alba y Joseph E. Potter; "El descenso de la mortalidad en México de 1940 a 1980", de Cecilia Rabell y Marta Mier y Terán Rocha; "Planeación urbana en México en período de crisis (1983-1984)", de Gustavo Garza, y "Zonas metropolitanas en México, 1980", de María Eugenia Negrete Salas y Héctor Salazar Sánchez. El número se completa con secciones de notas y comentarios, una sección bibliográfica y otra de resúmenes, en inglés, de los principales artículos.

Vecindad comercial entre México y EU

Sidney Weintraub, *Free Trade between Mexico and the United States?*, The Brookings Institution, Washington, 1984, 205 páginas.

Tradicionalmente Estados Unidos ha fijado su política externa y comercial sin tener demasiadas consideraciones con su vecino fronterizo del sur. Tanto las decisiones políticas como las económicas siempre las ha tomado —salvo excepciones o situaciones particulares— de acuerdo con sus intereses hegemónicos o de sus alianzas o intereses con sus socios de Europa y Japón.

Sin embargo, de unos años acá esta situación parece estar cambiando. A partir de la crisis petrolera de 1973 y luego del surgimiento de México como potencia exportadora de crudo, la importancia de sus mercancías fue siendo mayor. A finales de los setenta México era ya el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá y Japón. Desde entonces empezó a aumentar la interacción de los fenómenos económicos de ambas naciones. El programa de estabilización que puso en práctica México para corregir el déficit de su balanza de pagos afectó de forma importante el comercio bilateral. Muchas empresas estadounidenses dedicadas a la exportación se vieron en dificultades y el flujo migratorio de mexicanos desempleados aumentó. Independientemente de la evaluación precisa de estos efectos, era evidente que lo que ocurría en el comercio entre México y Estados Unidos era ya un fenómeno de primera importancia para ambos países.

Este libro, editado por The Brookings Institution (que se autodefine como una organización independiente para la investigación en ciencias sociales), se dedica a estudiar las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. Hace énfasis en las particularidades que esta relación ha tenido en los últimos años y analiza la posibilidad de un comercio libre a través de la más

grande frontera entre el mundo industrializado y el mundo en vías de desarrollo. Analiza también los obstáculos para que ello se realice, haciendo hincapié en el factor económico, aunque el político está también presente.

La otra tierra de la gran promesa

Jenny Pearce, *Promised land, peasant rebellion in Chalatenango, El Salvador*, Latin America Bureau, Londres, 1986, 324 páginas.

Cualquiera que sea el resultado de la guerra civil en El Salvador, el gobierno que emerja de ella tendrá que hacer frente a una difícil situación económica, caracterizada por la escasa productividad y población creciente. Uno de los factores definitorios de la posible transformación de esta economía está en la reforma agraria. La autora analiza las posibilidades de que tal proceso se lleve a cabo y estudia el caso específico de Chalatenango, en un área controlada por la guerrilla del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional.

Jenny Pearce hizo extensos estudios de gabinete que fueron confrontados con las experiencias que captó en el lugar de los hechos y con la historia oral que le fue narrada por diversos participantes del proceso de transformación agraria en esa región del país centroamericano. El libro se complementa con diversos textos y fotografías alusivos al proceso de lucha y con un prólogo del escritor Manlio Argueta, autor de diversas novelas sobre la vida campesina en Chalatenango. □

obras recibidas

Germán Alarco y Patricia del Hierro
Apuntes sobre la política macroeconómica y los programas de autosuficiencia alimentaria agrícola, Fundación Friedrich Ebert, Lima, 1986, 167 páginas.

Asdrúbal Alvarado Vargas
Modernización de la producción y el empleo temporal en la actividad cañera. Zona Alajuela-Grecia, serie Investigaciones, núm. 6, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, San José, 1985, VI + 111 páginas (mimeo.).

Amnistía Internacional
Nicaragua. Situación de los derechos humanos, Londres, 1986, 40 páginas.

Banco Interamericano de Desarrollo.
La deuda externa y el desarrollo económico de América Latina. Antecedentes y perspectivas, Washington, 1984, VI + 230 páginas.

Bank of Israel, Examiner of Banks
Israel's Banking System. Annual Survey 1984, Jerusalem, 1985, VIII + 100 páginas.

Emilio Barrientos Vivanco
Cotización internacional y valor intrínseco del peso mexicano: 1905-1984, Cuadernos del IIESES, núm. 4, Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores Económicos y Sociales, Universidad Veracruzana, Xalapa, México, 1985, 49 páginas.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Estudio económico de América Latina y el Caribe 1984, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1986, 702 páginas.

Esta sección tiene un carácter meramente informativo. El lector interesado en alguna de las obras aquí enlistadas deberá acudir a librerías, bibliotecas o, en su caso, a la editorial respectiva.

Consejo de Recursos Minerales
Anuario estadístico de la minería mexicana, 1984, México, 1985, 303 páginas.

L. Csaba
Three studies on the CMA, Trends in World Economy, núm. 52, Hungarian Scientific Council for World Economy, Budapest, 1985, 99 páginas.

Vamireh Chacón
Abreu e Lima, general de Bolívar, Centro Abreu e Lima de Estudios Brasileños, Instituto de Altos Estudios de América Latina, Universidad Simón Bolívar, Caracas, 1985, 219 páginas.

Rodolfo González García
Informe financiero (diciembre de 1985), Contraloría General de la República, Dirección de Análisis Financiero y Estadística, Bogotá, 1986, 86 páginas.

Instituto Politécnico Nacional
Catálogo de Investigaciones 1985, IPN, Secretaría Académica e Investigación, México, 1985, VI + 170 páginas.

Manuel Lajo Lazo
Precios, subsidios y monopolios. Inflación administrada en el Perú, 1942-1985, Fundación Friedrich Ebert, Lima, 1986, 181 páginas

K. Pécsi
Intra-CMEA cooperation: interest patterns in the extractive and energy industries and their future prospects, Trends in World Economy, núm. 53, Hungarian Scientific Council for World Economy, Budapest, 1985, 70 páginas.

Héctor Vega
Hacia el Chile futuro, Cuaderno de Debate Político, núm. 1, IEPALA, Madrid, 1984, 174 páginas (mimeo.).

José Velasco Toro
La rebelión yaqui ante el avance del capitalismo en Sonora durante el siglo XIX, Cuadernos del IIESES, Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores Económicos y Sociales, Universidad Veracruzana, Xalapa, México, 1985, 31 páginas. □

Sumario estadístico*

Dirección de Planeación e Investigación

*Gerencia de Estudios Económicos**

Comercio exterior de México, FOB (resumen)[1]
(Enero-marzo, miles de dólares)[2]

Concepto	*1985*	*1986*	*Variación*	
			Absoluta	*Relativa*
Exportación[3]	5 729 448	3 885 665	—1 843 783	—32.1
Del sector público	4 164 785	1 955 119	—2 209 666	—53.0
Del sector privado	1 564 663	1 930 546	365 883	23.3
Importación[4]	3 275 015	3 062 518	— 212 497	— 6.4
Del sector público	1 269 802	895 692	— 374 110	—29.4
Del sector privado	2 005 213	2 166 826	161 613	8.0
Saldo	2 454 433	823 147	—1 631 286	—66.4
Del sector público	2 894 983	1 059 427	—1 835 556	—63.4
Del sector privado	—440 550	— 236 280	204 270	—46.3

* 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 producto[1] (Enero-marzo, miles de dólares)[2]

Concepto	Exportación[3]		Importación[4]		Saldo		Variación 1986-1985 Exportación		Importación	
	1985	1986	1985	1986	1985	1986	Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
Total	*5 729 448*	*3 885 665*	*3 275 015*	*3 062 518*	*2 454 433*	*823 147*	*−1 843 783*	*−32.1*	*−212 497*	*− 6.4*
Bienes de consumo	603 881	627 195	241 880	229 073	362 001	398 122	23 314	3.8	−12 807	− 5.2
Bienes de uso intermedio	5 012 715	3 127 656	2 364 554	2 022 387	2 648 161	1 105 269	−1 885 059	−37.6	−342 167	−14.4
Bienes de capital	112 852	130 814	668 581	811 058	− 555 729	− 680 244	17 962	15.9	142 477	21.3
Agricultura y silvicultura	421 158	560 219	381 669	115 266	39 489	444 953	139 061	33.0	−266 403	−69.7
Bienes de consumo	234 438	289 931	24 027	9 356	210 211	280 575	55 693	23.7	− 14 671	−61.0
Bienes de uso intermedio	186 920	270 285	357 006	105 388	− 170 086	164 897	83 365	44.5	−251 618	−70.4
Bienes de capital	−	3	636	522	− 636	− 519	3	−	− 144	−17.9
Ganadería, apicultura, caza y pesca	14 083	76 289	86 309	58 350	− 72 226	17 939	62 206	441.6	− 27 959	−32.3
Bienes de consumo	762	2 050	1 454	1 037	− 692	1 013	1 288	169.0	− 417	−28.6
Bienes de uso intermedio	11 585	71 103	50 470	26 235	− 38 885	44 868	59 518	513.7	− 24 235	−48.0
Bienes de capital	1 736	3 136	34 385	31 078	− 32 649	− 27 942	1 400	80.6	− 3 307	− 9.6
Industria extractiva	3 599 211	1 589 890	54 132	46 017	3 545 079	1 543 873	−2 009 321	−55.8	− 8 115	−14.9
Bienes de uso intermedio	3 599 211	1 589 890	54 132	46 017	3 545 079	1 543 873	−2 009 321	−55.8	− 8 115	−14.9
Industria manufacturera	1 692 898	1 658 699	2 740 525	2 824 317	−1 047 627	−1 165 618	− 34 199	− 2.0	83 792	3.0
Bienes de consumo	368 858	335 176	216 326	218 454	152 532	116 722	− 33 682	− 9.1	2 128	0.9
Bienes de uso intermedio	1 212 924	1 195 848	1 899 844	1 841 090	− 686 920	− 645 242	− 17 076	− 1.4	− 58 754	− 3.0
Bienes de capital	111 116	127 675	624 355	764 733	− 513 239	− 637 098	16 559	14.9	140 418	22.4
Otros productos no clasificados	2 098	568	12 380	18 568	− 10 282	− 18 000	− 1 530	−72.8	6 188	49.9
Bienes de consumo	23	38	73	226	− 50	− 188	15	65.2	153	209.5
Bienes de uso intermedio	2 075	530	3 102	3 657	− 1 027	− 3 127	− 1 545	−74.3	555	17.9
Bienes de capital	−	−	9 205	14 685	− 9 205	− 14 685	−	−	5 480	59.5

México: balanza comercial (FOB) por sector de origen[1] (Enero-marzo, miles de dólares)[2]

Concepto	1985 Exportación[3] Valor	%	1985 Importación[4] Valor	%	1986 Exportación[3] Valor	%	1986 Importación[4] Valor	%	Saldo 1985	Saldo 1986
Total	*5 729 448*	*100.00*	*3 275 015*	*100.00*	*3 885 665*	*100.00*	*3 062 518*	*100.00*	*2 454 433*	*823 147*
Agricultura y silvicultura	421 158	7.35	381 669	11.65	560 219	14.41	115 266	3.76	39 489	444 953
Ganadería y apicultura	13 129	0.22	85 202	2.60	74 133	1.90	57 350	1.87	− 72 073	16 783
Caza y pesca	954	0.01	1 107	0.03	2 156	0.05	1 000	0.03	− 153	1 156
Industria extractiva	3 599 211	62.81	54 132	1.65	1 589 890	40.91	46 017	1.50	3 545 079	1 543 873
Petróleo y gas natural	3 471 635	60.59	541	0.01	1 487 851	38.29	1 742	0.05	3 471 094	1 486 109
Minerales metálicos	63 207	1.10	10 826	0.33	46 041	1.18	7 187	0.23	52 381	38 854
Minerales no metálicos	64 369	1.12	42 765	1.30	55 998	1.44	37 088	1.21	21 604	18 910
Industria manufacturera	1 692 898	29.54	2 740 525	83.67	1 658 699	42.68	2 824 317	92.22	−1 047 627	−1 165 618
Alimentos, bebidas y tabaco	189 207	3.30	144 059	4.39	212 094	5.45	127 853	4.17	45 158	84 241
Textiles y prendas de vestir	44 072	0.76	30 495	0.93	53 479	1.37	35 629	1.16	13 577	17 787
Pieles, cueros y sus manufacturas	6 823	0.11	3 364	0.10	7 663	0.19	2 929	0.09	3 459	4 734
Maderas en manufacturas	19 407	0.33	13 373	0.40	22 173	0.57	14 537	0.47	6 034	7 636
Papel, imprenta e industria editorial	21 317	0.37	98 807	3.01	28 135	0.72	104 855	3.42	− 77 490	− 76 720
Derivados del petróleo	414 633	7.23	197 547	6.03	169 626	4.36	165 091	5.39	217 086	4 535
Petroquímica	29 311	0.51	211 220	6.44	19 145	0.49	140 122	4.57	− 181 909	− 120 977
Química	154 059	2.68	350 671	10.70	190 379	4.89	341 351	11.14	− 196 612	− 150 972
Productos de plástico y de caucho	12 228	0.21	55 587	1.69	15 053	0.38	65 102	2.12	− 43 359	− 50 049

→

Concepto	1985 Exportación[3] Valor	%	1985 Importación[4] Valor	%	1986 Exportación[3] Valor	%	1986 Importación[4] Valor	%	Saldo 1985	Saldo 1986
Manufacturas de minerales no metálicos	71 384	1.24	24 474	0.74	81 233	2.09	26 830	0.87	46 910	54 403
Siderurgia	60 670	1.05	184 567	5.63	78 836	2.02	186 602	6.09	– 123 897	– 107 766
Minerometalurgia	111 163	1.94	80 178	2.44	96 660	2.48	59 112	1.93	30 985	37 548
Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones	386 533	6.74	355 331	10.84	462 421	11 90	321 348	10.49	31 202	141 073
a) Autotransporte	382 011	6.66	266 242	8.12	454 765	11.70	216 321	7.06	115 769	238 444
b) Aerotransporte	4 269	0.07	14 972	0.45	4 510	0.11	35 513	1.15	– 10 703	– 31 003
c) Ferrocarril	216	0.00	30 644	0.93	148	0.00	16 182	0.52	– 30 428	– 16 034
d) Navegación	37	0.00	43 473	1.32	2 998	0.07	53 332	1.74	– 43 436	– 50 334
Productos metálicos, maquinaria y equipo industrial	172 091	3.00	990 852	30.25	221 802	5.70	1 232 956	40.25	– 818 761	– 1 011 154
a) Para la agricultura y la ganadería	747	0.01	88 197	2.69	464	0.01	40 257	1.31	– 87 450	– 39 793
b) Equipo profesional y científico	1 743	0.03	76 842	2.34	9 920	0.25	100 564	3.28	– 75 099	– 90 644
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	56 500	0.98	224 974	6.86	92 169	2.37	353 595	11.54	– 168 474	– 261 426
d) Aparatos de fotografía, óptica y relojería	7 479	0.13	21 831	0.66	6 302	0.16	29 305	0.95	– 14 352	– 23 003
e) Alhajas y obras de metal	1 191	0.02	2 042	0.06	2 214	0.05	3 560	0.11	– 851	– 1 346
f) Maquinaria, equipos y productos diversos	104 431	1.82	576 966	17.61	110 733	2.84	705 675	23.04	– 472 535	– 594 942
Productos no clasificados	2 098	0.03	12 380	0.37	568	0.01	18 568	0.60	– 10 282	– 18 000

México: principales artículos exportados (FOB) por sector de origen[1] (Enero-marzo, miles de dólares)[2]

Concepto	Toneladas 1985	Toneladas 1986	Miles de dólares 1985	Miles de dólares 1986
Total			*5 729 448*	*3 885 665*
Agricultura y silvicultura			421 158	560 219
Café crudo en grano[3]	45 919	52 752	127 293	208 397
Jitomate[3]	279 319	299 496	118 060	207 805
Legumbres y hortalizas frescas[3]	342 748	361 583	87 773	60 680
Algodón[3]	31 576	37 606	41 346	41 461
Frutas frescas, n.e.	19 401	40 839	3 005	6 888
Melón y sandía	n.d.	n.d.	14 420	7 700
Garbanzo	3 585	3 267	2 402	2 162
Tabaco en rama	528	114	1 509	458
Almendra de ajonjolí	5 074	5 870	5 455	4 623
Raíces y tallos de brezo, mijo y sorgo	1 615	1 545	2 126	1 407
Especias diversas	5 289	5 194	1 820	1 271
Semilla de ajonjolí	3 216	14 488	2 034	5 674
Fresas frescas	1 541	2 470	1 294	1 900
Otros	–	–	12 621	9 793
Ganadería y apicultura	–	–	13 129	74 133
Ganado vacuno[3,5]	–	–	6 077	61 947
Miel de abeja	10 378	17 189	6 763	12 014
Otros	–	–	289	172
Caza y pesca	–	–	954	2 156
Pescado y mariscos frescos	258	599	576	1 692
Langosta fresca y refrigerada	12	8	116	100
Otros	–	–	262	364
Industria extractiva			3 599 211	1 589 890
Petróleo crudo (miles de barriles)	131 260	99 569	3 471 635	1 487 851

→

Concepto	Toneladas 1985	Toneladas 1986	Miles de dólares 1985	Miles de dólares 1986
Gas natural (millones de m^3)	–	–	–	–
Minerales metálicos	–	–	63 207	46 041
Cobre en bruto o en concentrados	98 049	66 910	39 859	32 725
Cinc en minerales concentrados	n.d.	n.d.	11 158	5 479
Plomo sin refinar o en concentrados	6 709	1 625	3 244	953
Manganeso en minerales concentrados	13 013	18 823	1 442	3 021
Otros	–	–	7 504	3 863
Minerales no metálicos	–	–	64 369	55 998
Azufre	206 810	199 522	27 013	25 585
Sal común	1 044 115	868 311	11 979	9 537
Espatoflúor	152 053	107 657	11 296	7 989
Yeso	388 739	570 653	6 850	9 134
Otros	–	–	7 231	3 753
Industria manufacturera			1 692 898	1 658 699
Alimentos, bebidas y tabaco			189 207	212 094
Camarón congelado[3]	7 047	8 247	83 118	86 169
Legumbres y frutas preparadas o en conserva	37 251	38 363	24 262	22 214
Cerveza	29 444	45 408	10 875	16 660
Café tostado	4 555	3 518	16 692	19 721
Tequila y otros aguardientes	7 189	7 014	8 421	8 920
Manteca de cacao	1 198	666	6 160	3 289
Fresas congeladas con o sin azúcar	7 298	6 201	4 194	4 110
Mieles incristalizables de caña de azúcar	37 250	38 283	2 328	2 567
Pasta, puré o jugo de tomate	2 530	4 305	1 611	2 950
Extractos alcohólicos concentrados	2 063	1 871	2 161	1 699
Abulón en conserva	107	68	2 459	1 507
Jugos de frutas, n.e.	1 942	4 097	1 541	3 255
Langosta congelada[3]	153	237	1 709	2 626
Jugo de naranja	n.d.	n.d.	1 073	5 070
Carne de ganado equino	214	479	434	603
Otros	–	–	22 169	30 734
Textiles y prendas de vestir	–	–	44 072	53 479
Fibras textiles artificiales o sintéticas	14 201	18 047	19 355	26 711
Artículos de telas y tejidos de seda de fibras artificiales o lana	829	1 542	8 244	8 616
Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	894	1 063	4 331	4 015
Hilados y cordeles de henequén	5 996	3 415	4 791	1 959
Mechas y cables de acetato de celulosa	549	1 522	1 060	2 530
Otros	–	–	6 291	9 648
Pieles y cueros y sus manufacturas	–	–	6 823	7 663
Calzado	488	335	4 805	5 378
Artículos de piel o cuero	166	645	1 686	1 881
Otros	–	–	332	404
Madera en manufacturas			19 407	22 173
Madera labrada en hojas, chapas o láminas (miles de m^2)	17 568	22 596	7 665	9 523
Muebles y artefactos de madera	3 154	2 756	9 576	9 205
Otros	–	–	2 166	3 445
Papel, imprenta e industria editorial			21 317	28 135
Libros, almanaques y anuncios	1 346	1 343	5 764	4 853
Publicaciones periódicas	839	729	2 157	1 673
Otros	–	–	13 396	21 609
Derivados del petróleo			414 633	169 626
Gasolina (miles de m^3)	605	79	101 626	9 161
Gasóleo (gas oil, miles de m^3)	971	1 591	75 023	51 263
Combustóleo (fuel-oil)	345 310	437 400	52 311	42 633
Gas butano y propano (miles de m^3)	401	116	44 881	9 835
Otros	–	–	140 792	56 734
Petroquímica			29 311	19 145
Cloruro de polivinilo	25 489	31 361	12 426	14 054
Amoniaco	63 313	42 946	10 113	3 964
Etileno	29 232	3 251	6 468	1 080
Benceno	780	72	208	12
Otros	–	–	96	35
Química			154 059	190 379
Ácidos policarboxílicos	51 484	75 844	30 240	42 704 →

Concepto	Toneladas		Miles de dólares	
	1985	*1986*	*1985*	*1986*
Materias plásticas y resinas sintéticas	14 527	14 951	16 064	16 835
Ácido fluorhídrico	15 485	16 496	15 624	15 307
Colores y barnices preparados	14 381	16 203	11 978	14 762
Placas y películas diversas	334	495	8 284	9 782
Productos farmacéuticos, n.e.	821	705	6 947	7 748
Sulfato de sodio	15 158	32 765	2 083	4 637
Óxido de cinc	5 461	5 245	4 264	3 137
Óxido de plomo	7 394	6 048	3 518	2 681
Hormonas naturales o sintéticas	10	10	2 414	1 298
Compuestos heterocíclicos	84	109	1 902	2 680
Abonos químicos preparados	19 636	5 194	1 096	393
Antibióticos	24	48	1 368	1 963
Aceite esencial de limón	20	64	660	980
Ácido ortofosfórico	4 499	26 176	59	3 171
Otros	–	–	47 558	62 301
Productos de plástico y de caucho			12 228	15 053
Manufacturas de materias plásticas o resinas sintéticas	3 416	5 832	8 047	11 856
Llantas y cámaras de caucho	1 398	989	2 680	1 575
Otros	–	–	1 501	1 622
Manufacturas de minerales no metálicos			71 384	81 233
Vidrio o cristal y sus manufacturas	35 539	53 399	34 770	42 413
Cementos hidráulicos	551 957	728 557	20 627	23 007
Ladrillos, tabiques, losas y tejas	55 953	54 004	4 794	4 737
Otros	–	–	11 193	11 076
Siderurgia			60 670	78 836
Hierro y acero manufacturado en diversas formas	50 184	72 637	24 463	39 288
Tubos y cañerías de hierro o acero	40 049	44 139	21 811	18 602
Hierro en barras y en lingotes	30 304	54 882	7 763	14 253
Ferroligas en lingotes	15 085	8 445	5 161	3 082
Hierro o acero en perfiles	2 618	4 945	966	1 410
Otros	–	–	506	2 201
Minerometalurgia			111 163	96 660
Plata en barras	405	354	78 080	67 574
Cinc afinado	n.d.	n.d.	13 384	8 884
Plomo refinado	18 227	23 021	6 344	7 632
Tubos y cañerías de cobre o metal común	1 533	1 745	2 703	3 083
Otros	–	–	10 652	9 487
Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones			386 533	462 421
a) Autotransportes			382 011	454 765
Motores para automóviles (piezas)	306 597	330 500	249 593	270 160
Partes sueltas para automóviles	27 392	39 335	67 171	84 932
Automóviles para el transporte de personas (piezas)	3 403	7 878	22 177	45 720
Partes o piezas para motores	3 724	4 930	12 519	18 229
Muelles y sus hojas para automóviles	10 483	9 198	11 615	9 716
Automóviles para el transporte de carga (piezas)	827	398	5 334	4 757
Otros	–	–	13 602	21 251
b) Aerotransportes			4 269	4 510
c) Ferrocarriles			216	148
d) Navegación			37	2 998
Productos metálicos, maquinaria y equipo industrial			172 091	221 802
a) Para la agricultura y la ganadería			747	464
Máquinas y aparatos agrícolas[5]	–	–	741	464
Otros	–	–	6	0
b) Equipo profesional y científico			1 743	9 920
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos			56 500	92 169
Piezas para instalaciones eléctricas, n.e.	2 443	1 404	14 286	18 142
Cables aislados para electricidad	2 918	4 834	10 542	10 995
Aparatos e instrumentos eléctricos, n.e.[5]	–	–	7 751	0
Partes y refacciones de radio y t.v.	733	2 133	5 459	23 273
Transformadores eléctricos[5]	–	–	5 504	12 401
Máquinas, aparatos e instrumentos para comunicación eléctrica[5]		–	3 192	2 329
Otros	–	–	9 766	25 029
d) Aparatos de fotografía, óptica y relojería	–	–	7 479	6 302
Aparatos fotográficos y cinematográficos[5]	–	–	7 202	4 915
Otros	–	–	277	1 387 →

Concepto	Toneladas 1985	Toneladas 1986	Miles de dólares 1985	Miles de dólares 1986
e) Alhajas y obras de metal[5]	–	–	1 191	2 214
f) Maquinaria, equipo y productos diversos	–	–	104 431	110 733
Partes o piezas sueltas para maquinaria, n.e.	3 079	3 642	25 717	23 533
Maquinaria para proceso de información (piezas)	12 801	10 893	15 503	15 282
Juguetes, juegos y artículos para deporte	1 259	1 781	4 304	6 883
Motores y máquinas motrices (piezas)	n.d.	n.d.	4 129	1 901
Máquinas de escribir (piezas)	n.d.	n.d.	3 870	5 342
Productos manufacturados de aluminio	1 392	1 101	3 677	2 324
Llaves, válvulas y partes de metal común	272	471	2 768	3 913
Herramientas de mano	761	468	2 465	3 083
Globos para recreo	363	442	2 061	2 806
Máquinas para explanación y construcción (piezas)	3 396	4 610	2 210	1 047
Otros	–	–	37 727	44 619
Productos no clasificados			2 098	568

México: principales artículos importados (FOB) por sector de origen[1,4] (Enero-marzo, miles de dólares)[2]

Concepto	Toneladas 1985	Toneladas 1986	Miles de dólares 1985	Miles de dólares 1986
Total			*3 275 015*	*3 062 518*
Agricultura y silvicultura			381 669	115 266
Sorgo	805 994	7 749	96 457	3 192
Semilla de soya	375 207	64 055	86 540	12 320
Semillas y frutos oleaginosos, n.e.	167 533	32 414	60 273	12 279
Maíz	467 052	510 384	61 664	55 588
Caucho natural	16 245	16 971	14 434	12 241
Frijol	94	6 534	108	2 926
Especias diversas	1 212	1 198	2 917	2 898
Forrajes y pasturas	12 535	1 290	18 056	198
Hortalizas frescas	63 671	13 567	14 065	2 565
Frutas frescas o secas	1 494	1 692	1 720	2 651
Otros	–	–	25 435	8 408
Ganadería y apicultura			85 202	57 350
Pieles y cueros sin curtir	25 822	12 450	38 255	17 794
Ganado vacuno (cabezas)	n.d.	n.d.	33 148	30 508
Lana sin cardar ni peinar	1 335	1 263	5 061	4 187
Otros	–	–	8 738	4 861
Caza y pesca			1 107	1 000
Industria extractiva			54 132	46 017
Minerales metálicos			10 826	7 187
Mineral no ferroso	61 621	45 966	5 887	3 064
Mineral de estaño	1 071	1 272	4 649	4 025
Otros	–	–	290	98
Minerales no metálicos			43 306	38 830
Combustibles sólidos	185 541	94 286	12 533	7 449
Amianto, asbesto en fibras	10 503	6 481	7 350	3 286
Fosforita y fosfato de calcio	210 976	315 711	5 570	7 912
Arenas silíceas, arcilla y caolín	79 212	83 045	4 793	5 910
Piedras minerales y diamantes industriales	36 042	30 134	2 820	3 344
Otros	–	–	10 240	10 929
Industria manufacturera			2 740 525	2 824 317
Alimentos, bebidas y tabaco			144 059	127 853
Leche en polvo	40 099	16 719	24 227	11 336
Carnes frescas o refrigeradas	22 328	17 095	26 645	14 756 →

Concepto	Toneladas		Miles de dólares	
	1985	*1986*	*1985*	*1986*
Aceites y grasas animales y vegetales, n.e.	33 710	101 519	21 897	51 716
Sebos de la especie bovina y caprina	31 159	27 215	14 618	8 946
Pieles comestibles de cerdo	8 421	7 614	5 171	4 353
Aceite de soya	24 041	16 521	14 663	7 654
Mantequilla natural	5 694	2 033	5 295	2 384
Manteca de cerdo	5 453	7 221	4 072	3 741
Alimentos preparados para animales	25 798	7 011	6 394	2 824
Harina de soya y otras semillas y frutos oleaginosos	20 207	956	4 087	219
Otros	–	–	16 990	19 924
Textiles y prendas de vestir			30 495	35 629
Hilados y tejidos de fibras sintéticas artificiales	1 903	1 717	9 453	12 553
Prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales	305	748	3 769	7 173
Prendas de vestir de fibras vegetales	242	229	1 826	1 863
Prendas de vestir, n.e.[5]	–	–	2 794	1 184
Otros	–	–	12 653	12 856
Pieles y cueros y sus manufacturas			3 364	2 929
Pieles y cueros preparados	1 566	507	3 289	2 905
Otros	–	–	75	24
Madera en manufacturas			13 373	14 537
Madera en cortes especiales	21 161	19 445	9 708	8 638
Otros	–	–	3 665	5 899
Papel, imprenta e industria editorial			98 807	104 855
Pasta de celulosa para fabricación de papel	220 395	217 201	46 322	41 266
Papel y cartón preparado	22 591	21 109	21 137	18 430
Libros impresos	1 808	3 048	8 922	17 641
Papel blanco para periódico	4 722	6 122	2 620	2 575
Otros	–	–	19 806	24 943
Derivados del petróleo			197 547	165 091
Gas butano y propano (miles de litros)	581 669	698 372	81 013	96 433
Combustóleo (fuel-oil)	558 895	288 688	78 157	27 870
Aceites y grasas lubricantes (miles de litros)	47 153	55 932	16 576	17 616
Coque de petróleo	n.d.	n.d.	4 214	4 126
Parafina	4 583	10 011	2 832	4 938
Gasolina	1 828	1 010	472	302
Otros	–	–	14 283	13 806
Petroquímica			211 220	140 122
Polietileno	57 039	53 137	32 172	31 130
Xileno	78 599	65 641	32 281	27 714
Polipropileno	23 136	24 652	19 083	19 446
Cloruro de vinilo	69 700	44 609	21 854	13 816
Butadieno (miles de litros)	38 965	37 456	16 248	12 018
Benceno y estireno	29 396	19 878	14 943	8 562
Dodecilbenceno	15 594	41	9 731	41
Tolueno	38 244	8 090	9 292	2 179
Acetaldehído	23 232	13 937	9 628	5 615
Óxido de propileno	7 637	6 598	7 579	6 701
Otros	–	–	38 409	12 900
Química			350 671	341 351
Mezclas y preparaciones para usos industriales	19 324	20 232	53 959	62 938
Abonos para la agricultura	190 275	323 181	54 550	45 026
Mezclas y preparaciones para fabricar productos farmacéuticos	6 642	7 189	28 350	30 633
Resinas naturales y sintéticas	13 180	11 920	26 677	23 653
Ácidos y anhídridos orgánicos	6 161	6 685	19 419	19 853
Alcoholes y sus derivados halogenados	23 787	19 265	15 579	12 707
Antibióticos para fabricar productos farmacéuticos	333	340	14 489	13 252
Sales y óxidos de aluminio	29 973	19 564	9 316	6 648
Colores y barnices	1 421	1 429	7 874	8 355
Sales orgánicas y organometálicas	1 948	1 967	8 530	7 618
Celulosa en diversas formas	1 583	1 905	7 434	7 835
Otros	–	–	104 494	102 833
Productos de plástico y de caucho			55 587	65 102
Artefactos de pasta de resinas sintéticas	4 049	6 185	19 044	27 827
Manufacturas de caucho, excepto prendas de vestir	2 078	3 665	16 432	13 600
Latex de caucho sintético o facticio	7 379	5 635	10 112	8 048
Otros	–	–	9 999	15 627

→

Concepto	Toneladas 1985	Toneladas 1986	Miles de dólares 1985	Miles de dólares 1986
Manufacturas de minerales no metálicos			24 474	26 830
Vidrio pulido plano y productos para laboratorio	4 231	3 243	5 733	4 939
Losas y ladrillos refractarios	3 496	4 491	3 603	5 320
Baldosas y manufacturas de cerámica, n.e.	1 601	1 986	3 959	3 805
Otros	–	–	11 179	12 766
Siderurgia			184 567	186 602
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	2 686	3 203	31 478	26 052
Láminas de hierro o acero	81 378	65 982	42 707	31 458
Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	10 336	23 188	17 453	27 546
Pedacería y desecho de hierro o acero	166 732	244 061	16 016	21 671
Cintas y tiras planas de hierro o acero	13 558	11 903	14 767	13 943
Barras y lingotes de hierro o acero	77 271	95 758	23 487	26 744
Alambre y cable de hierro o acero	5 802	3 929	7 591	6 366
Desbastes de hierro o acero	16 175	6 250	4 184	1 880
Recipientes de hierro o acero	1 746	1 995	2 258	3 646
Otros	–	–	24 626	27 296
Minerometalurgia			80 178	59 112
Matas de cobre en bruto	21 107	9 152	26 734	9 923
Aleaciones y chatarra de aluminio	16 190	13 870	17 651	14 292
Aluminio sin alear	9 757	303	11 956	410
Láminas y planchas de aluminio	3 219	7 250	7 910	16 209
Otros	–	–	15 927	18 278
Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones			355 331	321 348
a) Autotransporte	–	–	266 242	216 321
Material de ensamble para automóviles	14 446	11 168	87 409	68 312
Refacciones para automóviles y camiones	16 532	31 379	75 650	69 152
Motores y sus partes para automóviles	n.d.	n.d.	31 115	30 273
Remolques no automáticos (piezas)	n.d.	n.d.	26 592	11 518
Camiones de carga, excepto de volteo (piezas)	4 577	5 120	10 575	9 724
Automóviles para el transporte de personas (piezas)	12 846	12 506	12 990	11 598
Automóviles para usos especiales (piezas)	n.d.	n.d.	7 601	3 309
Otros	–	–	14 310	12 435
b) Aerotransporte			14 972	35 518
c) Ferrocarril			30 644	16 182
Refacciones para vías férreas	1 714	651	8 902	3 545
Material fijo para ferrocarril	37 174	12 709	13 845	4 717
Locomotoras	236	714	1 478	4 899
Vehículos para vías férreas[5]	–	–	6 419	3 021
d) Navegación			43 473	53 332
Productos metálicos, maquinaria y equipos industriales			990 852	1 232 956
a) Para la agricultura y la ganadería			88 197	40 257
Maquinaria agrícola y de tipo rural, excepto tractores	6 438	2 645	43 494	12 531
Partes y refacciones de tractores agrícolas[5]	–	–	20 356	14 921
Tractores agrícolas (piezas)	1 014	554	13 616	9 275
Otros	–	–	10 731	3 530
b) Equipo profesional y científico			76 842	100 564
Aparatos e instrumentos de medida y análisis	954	1 924	52 137	68 441
Instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio	210	411	11 029	14 708
Aparatos para medir electricidad, líquidos y gases	599	263	10 860	10 461
Otros	–	–	2 816	6 954
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos			224 974	353 595
Partes y piezas para instalaciones eléctricas	6 491	6 349	83 919	101 942
Aparatos y equipo radiofónico y telegráfico	936	989	36 709	53 738
Generadores, transformadores y motores eléctricos	4 683	5 652	26 615	49 648
Lámparas y válvulas eléctricas incandescentes y sus partes[5]	–	–	18 711	24 585
Receptores y transmisores de radio y t.v.	590	1 225	16 023	39 247
Refacciones para aparatos de radio y t.v.	578	1 538	11 068	19 569
Otros	–	–	31 929	64 866
d) Aparatos de fotografía, óptica y relojería			21 831	29 305
Cámaras	778	1 202	13 824	19 297
Refacciones para relojes	562	712	2 942	3 594
Otros	–	–	5 065	6 414
e) Alhajas y obras de metal	–	–	2 042	3 560

Concepto	Toneladas 1985	Toneladas 1986	Miles de dólares 1985	Miles de dólares 1986
f) Maquinaria, equipos y productos diversos			576 966	705 675
Máquinas para proceso de información y sus partes	1 174	1 380	75 143	83 688
Bombas, motobombas y turbobombas	3 968	3 959	45 058	40 384
Maquinaria para trabajar los metales	8 337	11 094	55 417	68 907
Máquinas de impulsión mecánica para la industria del caucho	2 574	2 808	26 059	32 788
Generadores y calderas de vapor y sus partes	5 343	2 023	24 178	15 682
Máquinas y aparatos de elevación, carga y descarga[5]	–	–	26 517	31 254
Máquinas para la industria textil y sus partes	1 453	5 235	13 367	39 308
Herramientas de mano	1 292	4 829	20 388	44 332
Máquinas y aparatos para perforación de suelos y sus partes	3 521	2 940	19 609	17 976
Maquinaria y partes para la industria, n.e.[5]	–	–	18 204	38 426
Turbinas de todas clases	192	393	20 994	19 791
Motores estacionarios de combustión interna	3 107	4 937	13 702	27 773
Estructuras y partes para la construcción	3 451	7 003	17 487	22 928
Tornillos, tuercas, pernos de hierro o acero	1 950	1 651	11 621	10 253
Máquinas y aparatos para regular temperaturas	1 991	2 283	11 340	11 643
Máquinas y aparatos para imprenta y artes gráficas	648	1 083	9 828	16 109
Valvulas diversas y sus partes	697	928	10 637	13 781
Aparatos para filtrado y sus partes	n.d.	n.d.	7 562	7 375
Máquinas de escribir y sus partes	467	278	8 851	5 045
Máquinas para llenar, lavar recipientes y sus partes	551	721	8 327	10 340
Partes y refacciones de tractores, n.e.	1 506	524	8 035	4 602
Máquinas y aparatos para trabajar materias minerales	2 168	2 498	7 226	10 921
Máquinas para molinería y productos alimenticios	722	709	8 153	6 505
Engranes de metal común	324	296	6 198	6 019
Otros	–	–	103 065	119 845
Productos no clasificados	–	–	12 380	18 568

Comercio exterior de México (FOB) por bloques económicos y áreas geográficas[1]* *(Enero-marzo, miles de dólares)*[2]

Bloques económicos y países	Exportación[3] 1985	Exportación[3] 1986	Importación[4] 1985	Importación[4] 1986
Total	*5 729 448*	*3 885 665*	*3 275 015*	*3 062 518*
América del Norte	3 578 933	2 683 141	2 381 183	2 134 489
Canadá	101 305	40 798	63 220	50 470
Estados Unidos	3 477 628	2 642 343	2 317 963	2 084 019
Mercado Común Centroamericano	59 868	47 899	11 781	3 562
Costa Rica	3 276	12 210	6 099	463
El Salvador	18 209	13 468	224	142
Guatemala	17 558	14 712	3 386	2 250
Honduras	8 404	5 515	1 993	705
Nicaragua	12 421	1 994	79	2
Asociación Latinoamericana de Integración	150 033	107 032	55 732	60 547
Argentina	4 299	20 881	10 301	10 645
Brasil	86 823	35 230	37 939	36 247
Chile	1 285	2 710	4 014	5 059
Paraguay	96	146	232	104
Uruguay	6 132	7 644	1 395	2 432

* **Errata advertida.** El cuadro "Comercio exterior de México (FOB) por bloques económicos y áreas geográficas", publicado en el vol. 36, núm. 4, de abril de 1986, páginas 375 y 376 está referido erróneamente a los período enero-octubre de 1984 y 1985. Los períodos correctos son enero-diciembre de ambos años.

→

Bloques económicos y países	Exportación[3]		Importación[4]	
	1985	1986	1985	1986
Grupo Andino	51 398	40 421	1 851	6 060
Bolivia	69	78	414	630
Colombia	24 714	18 606	448	1 273
Ecuador	17 172	6 706	262	1 339
Perú	2 182	4 358	656	911
Venezuela	7 261	10 673	71	1 907
Mercado Común del Caribe	11 421	6 678	1 460	68
Belice	1 194	1 572	183	39
Guyana	139	14	1 272	–
Jamaica	9 979	4 510	–	13
Trinidad y Tabago	54	64	–	–
Otros	55	518	5	16
Otros de América	114 445	81 210	13 107	19 425
Antillas Holandesas	8 821	104	–	2
Bahamas	399	12 415	800	1 531
Cuba	37 514	13 689	525	545
Panamá	38 672	28 121	3 089	4 310
Puerto Rico	3 366	3 170	7 909	12 324
República Dominicana	24 451	23 421	–	1
Otros	1 222	290	784	712
*Comunidad Económica Europea**	1 213 202	487 149	354 713	434 926
Bélgica-Luxemburgo	17 038	11 892	15 935	28 866
Dinamarca	904	1 040	4 563	4 049
España	459 270	204 420	45 140	51 002
Francia	235 655	89 044	54 108	68 031
Irlanda	56	9	10 366	2 478
Italia	90 686	28 897	54 958	43 958
Países Bajos	35 318	9 345	13 189	18 932
Portugal	1 237	17 588	80	221
Reino Unido	268 574	51 655	51 338	43 957
República Federal de Alemania	104 464	73 259	105 036	173 432
*Asociación Europea de Libre Comercio***	26 277	22 476	71 951	86 874
Austria	16 866	10 450	2 347	2 368
Finlandia	605	543	2 188	1 156
Noruega	402	1 303	4 589	4 803
Suecia	785	881	31 919	43 326
Suiza	7 619	9 299	30 908	35 181
Otros	–	–	–	40
Consejo de Ayuda Mutua Económica[6]	10 955	24 736	5 938	7 519
Bulgaria	6	800	39	34
Checoslovaquia	749	13 697	2 457	1 312
Hungría	1 153	194	1 175	802
Polonia	5 260	5 258	197	465
República Democrática Alemana	307	111	645	588
Rumania	11	2 444	82	1 349
URSS	3 469	2 232	1 342	2 969
Otros	–	–	1	–
Otros países	564 314	425 344	380 446	315 108
Australia	1 489	3 634	14 889	5 151
China	11 927	24 449	9 629	10 933
India	3 043	7 704	1 296	899
Israel	124 606	50 092	717	5 206
Japón	307 663	291 907	190 375	229 617
Corea del Sur	8 612	10 019	1 776	3 554
Nueva Zelandia	164	1 328	13 026	3 085
Otros	106 810	36 211	148 738	56 663

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. n.d. No disponible. * A fin de hacerlo comparable, se incluye en 1985 a España y Portugal. ** En 1985 no se incluye a Portugal.

NÚMEROS ATRASADOS DE

comercio exterior

Se pueden adquirir a los siguientes precios:

Precio por ejemplar

Año	En nuestras oficinas* (pesos)	Por correo** México (pesos)	América y Caribe (US$)	Resto del mundo (US$)
1986	100.00	250.00	3.00	6.00
1985	100.00	250.00	3.00	6.00
1984	100.00	250.00	3.00	6.00
1983	125.00	275.00	3.20	6.20
1982	125.00	275.00	3.20	6.20
1981	150.00	300.00	3.40	6.40
1980	175.00	325.00	3.60	6.60
1979	200.00	350.00	3.80	6.80
1978	225.00	375.00	4.00	7.00
1977	250.00	400.00	4.20	7.20
1976	275.00	425.00	4.40	7.40
1975	300.00	450.00	4.60	7.60
1974	325.00	475.00	4.80	7.80
1973	350.00	500.00	5.00	8.00

* De 9 a 15 horas, de lunes a viernes: Cerrada de Malintzin núm. 28, col. del Carmen, Coyoacán, 04100, México, D.F. tel. 688 06 88.

** Incluye envío por superficie en México y vía aérea para el extranjero. Mande cheque o giro bancario a favor del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

comercio exterior

PRIMER AVISO

CONFIRMACIÓN DE SUSCRIPCIÓN
(No deberá usarse para solicitar nuevas suscripciones)

banco nacional de comercio exterior, s.a.

1. Marque con una × el cuadro correspondiente a la opción que escoja:
   ☐ Vía de superficie
   ☐ Vía aérea: América y el Caribe (excepto México)
2. Recorte del sobre en que recibió esta revista el rótulo con su nombre y dirección y péguelo en el espacio señalado. Además, en caso de que sea necesario corregir el rótulo actual, anote su nombre y dirección correcta en el espacio señalado al efecto.
3. Si desea recibir la revista por vía aérea, anexe giro bancario sobre Nueva York u orden de pago a favor del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Si requiere que el comprobante se emita a nombre de una persona o empresa distinta al destinatario, anexe hoja por separado con los datos pertinentes.
4. Introduzca esta forma (y en su caso los anexos) en un sobre y envíelo a la dirección que se indica al reverso.

(Pegue aquí el rótulo)

(Nueva dirección)

La suscripción se cancelará si esta forma no se recibe antes del 15 de noviembre de 1986

Comercio Exterior
revista mensual de distribución gratuita

Colección de documentos para la historia del comercio exterior.
Precio del ejemplar:

$ 500.00 en nuestras oficinas
$ 1 200.00 en la República Mexicana
$ 5.00 US dólares en el extranjero

- *Protección y libre cambio: el debate entre 1821 y 1836* / Luis Córdova (comp.); nota preliminar de Luis Chávez Orozco
- *Reciprocidad comercial entre México y los Estados Unidos (El Tratado Comercial de 1883)* / Marías Romero (nota preliminar de Romeo Flores Caballero)
- *Del centralismo proteccionista al régimen liberal (1837-1872)* / Luis Córdova (comp.)

Anuarios del comercio exterior de México

- 1971
- 1972-1973
- 1974-1977

Precio por ejemplar: $ 500.00

Envíe cheque o giro bancario a favor del

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C

Gerencia de Publicaciones
Cerrada de Malintzin 28,
Colonia del Carmen,
Coyoacán, 04100, México, D.F.
Tel. 688-06-88

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

Departamento de Publicaciones
Apartado Postal 21-103
Coyoacán
04000, México, D.F.

banco nacional de comercio exterior, s.n.c.

INSTITUCIÓN DE BANCA DE DESARROLLO
CAMINO A SANTA TERESA 1679
COL. JARDINES DEL PEDREGAL
01900 MÉXICO, D.F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 30 DE NOVIEMBRE DE 1985
(MILES DE PESOS)

ACTIVO

Caja	37 264	
Depósitos en Banco de México	46 115 891	
Bancos del país y del extranjero	11 139 649	
Otras disponibilidades	10 459 155	67 751 959
Valores gubernamentales	7 848 425	
Acciones	2 129 347	
Valores de renta fija	6 375	
Incremento por revaluación de valores	3 725 361	
	13 709 508	
Menos: estimación por baja de valores	606	13 708 902
Descuentos	5 782 052	
Préstamos quirografarios y prendarios	1 199 352 658	
Préstamos con garantía de unidades industriales	743 733	
Préstamos de habilitación o avío	26 319 836	
Préstamos refaccionarios	35 691 166	
Préstamos con garantía inmobiliaria	805 411	1 268 694 856
Futuros a recibir		9 983 669
Operaciones especializadas		96 373 002
Amortizaciones y créditos vencidos (neto)	12 932 897	
Deudores diversos (neto)	29 097 570	42 030 467
Valores muebles e inmuebles adjudicados (neto)		63 887
Otras inversiones (neto)		3 928 574
Mobiliario y equipo (neto)	342 047	
Acc. de empresas de serv. complem. (neto)	45 829	
Inmuebles destinados a oficinas (neto)	939 325	1 327 201
Cargos diferidos (neto)		3 399 083
		1 507 261 600

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista	4 573 746	
Otras obligaciones a la vista	100 672 917	105 246 663
Depósitos a plazo	1 344 596	
Préstamos de empresas y particulares	11 786 943	
Otras obligaciones a plazo	11 982 415	25 113 954
Bancos y corresponsales	28 541 178	
Préstamos de bancos	1 292 481 411	1 321 022 589
Préstamos de casas de bolsa	3 600 000	
Futuros a entregar	9 700 393	13 300 393
Otros depósitos y obligaciones		60 026
Reservas y provisiones para obligaciones diversas		7 924 213
Obligaciones subordinadas en circulación		13 552 000
Créditos diferidos		1 546 608
Capital social 20 000 000		
Menos: capital no exhibido 11 000 000	9 000 000	
Utilidad en el ejercicio de 1984	2 946 924	
Superávit por revaluación de valores	3 725 361	
Superávit por revaluación de inmuebles	143 448	
Resultados del ejercicio en curso	3 679 421	19 495 154
		1 507 261 600

CUENTAS DE ORDEN

Títulos descontados con nuestro endoso	55 316 256	
Avales otorgados	18 676 423	
Aperturas de crédito irrevocables	60 337 494	
Otras obligaciones contingentes	28 953	134 359 126
Bienes en fideicomiso o mandato	278 829 323	
Bienes en custodia o en administración	179 109 420	457 938 743
Cuentas de registro		4 550 421 523

El presente Estado de Contabilidad se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la H. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, encontrándose correctamente reflejadas, en su conjunto, las operaciones efectuadas por la Sociedad hasta la fecha mencionada, las cuales se realizaron con apego a sanas prácticas bancarias y a las normas legales y administrativas aplicables y fueron registradas en las cuentas que corresponden conforme al catálogo oficial en vigor, habiendo sido valorizados los saldos en moneda extranjera al tipo de cotización del día. El Consejo Directivo autorizó su publicación para efectos de lo dispuesto por el artículo 80 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, bajo la responsabilidad de los funcionarios que lo suscriben. La utilidad que muestra el presente Estado se encuentra afectada por la provisión que se creó para el pago de la participación de los trabajadores en la misma.

Director General
LIC. ALFREDO PHILLIPS OLMEDO

Subdirector General
DR. HUMBERTO SOTO RODRÍGUEZ

Director de Contraloría
C.P. VÍCTOR TORRES ESPINOSA

Gerente de Contaduría
LIC. Y C.P. RUBÉN MARTÍNEZ MEDRANO

Gerente de Auditoría
C.P. ÓSCAR MERCADO ESPINO

banco nacional de comercio exterior, s.n.c.

INSTITUCIÓN DE BANCA DE DESARROLLO
CAMINO A SANTA TERESA 1679
COL. JARDINES DEL PEDREGAL
01900 MÉXICO, D.F.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1985
(PESOS)

ACTIVO

Caja	34 323 500.77	
Depósitos en Banco de México	22 058 235 956.97	
Bancos del país y del extranjero	24 418 985 698.67	
Otras disponibilidades	14 225 424.41	46 525 770 580.82
Valores gubernamentales	3 019 093 826.94	
Acciones	2 299 973 344.82	
Valores de renta fija	6 378 000.00	
Incremento por revaluación de valores	4 661 024 163.49	
	9 986 469 335.25	
Menos: estimación por baja de valores	605 880.00	9 985 863 455.25
Descuentos	6 426 208 838.28	
Préstamos quirografarios y prendarios	1 328 079 220 458.24	
Préstamos con garantía de unidades industriales	672 934 927.11	
Préstamos de habilitación o avío	27 804 669 481.40	
Préstamos refaccionarios	41 157 769 912.04	
Préstamos con garantía inmobiliaria	826 007 951.46	1 404 966 811 568.53
Futuros a recibir		10 385 419 580.00
Operaciones especializadas		100 318 674 554.12
Amortizaciones y créditos vencidos (neto)	11 942 964 803.75	
Deudores diversos (neto)	20 794 873 539.26	32 737 838 343.01
Valores muebles e inmuebles adjudicados (neto)		4 124 171.93
Otras inversiones (neto)		3 859 598 000.00
Mobiliario y equipo (neto)	316 004 400.62	
Acc. de empresas de serv. complem. (neto)	36 277 091.32	
Inmuebles destinados a oficinas (neto)	1 494 874 063.41	1 847 155 555.35
Cargos diferidos (neto)		4 819 310 747.92
		1 615 450 566 556.93

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista	2 997 281 128.80	
Otras obligaciones a la vista	80 928 238 532.49	83 925 519 661.29
Depósitos a plazo	1 192 042 141.45	
Préstamos de empresas y particulares	18 729 429 615.80	
Otras obligaciones a plazo	15 322 861 840.65	35 244 333 597.90
Bancos y corresponsales	16 131 697 705.64	
Préstamos de bancos	1 419 497 213 371.52	1 435 628 911 077.16
Préstamos de casas de bolsa	4 100 000 000.00	
Futuros a entregar	9 900 327 683.97	14 000 327 683.97
Otros depósitos y obligaciones		146 278 066.19
Reservas y provisiones para obligaciones diversas		8 416 428 151.18
Obligaciones subordinadas en circulación		14 728 000 000.00
Créditos diferidos		2 052 541 421.67
Capital social	20 000 000 000.00	
Menos: capital no exhibido	11 000 000 000.00	9 000 000 000.00
Reserva legal y otras reservas		2 865 343 356.12
Superávit por revaluación de valores		4 661 024 163.49
Superávit por revaluación de inmuebles		553 430 366.90
Utilidad del ejercicio		4 248 429 011.06
		21 308 226 897.05
		1 615 450 566 556.09

CUENTAS DE ORDEN

Títulos descontados con nuestro endoso	49 516 721 672.56	
Avales otorgados	19 751 570 389.56	
Aperturas de crédito irrevocables	81 045 910 558.52	
Otras obligaciones contingentes	28 952 874.86	150 343 155 495.50
Bienes en fideicomiso o mandato	369 465 392 907.55	
Bienes en custodia o en administración	214 040 121 443.22	583 505 514 350.77
Cuentas de registro		4 569 846 208 916.63

El presente Balance General se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la H. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, encontrándose correctamente reflejadas, en su conjunto, las operaciones efectuadas por la Sociedad hasta la fecha mencionada, las cuales se realizaron con apego a sanas prácticas bancarias y a las normas legales y administrativas aplicables y fueron registradas en las cuentas que corresponden conforme al catálogo oficial en vigor, habiendo sido valorizados los saldos en moneda extranjera al tipo de cotización del día. Tanto el propio Estado como los resultados del ejercicio reflejados en el mismo fueron aprobados por el Consejo Directivo, autorizando su publicación para efectos de lo dispuesto por el artículo 80 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, bajo la responsabilidad de los funcionarios que lo suscriben. La utilidad que muestra el presente Balance se encuentra afectada por la provisión que se creó para el pago de la participación de los trabajadores en la misma.

Director General
LIC. ALFREDO PHILLIPS OLMEDO

Subdirector General
DR. HUMBERTO SOTO RODRÍGUEZ

Director de Contraloría
C.P VÍCTOR TORRES ESPINOSA

Gerente de Contaduría
LIC. Y C.P. RUBÉN MARTÍNEZ MEDRANO

Gerente de Auditoría
C.P. ÓSCAR MERCADO ESPINO