VOL. 46, NÚM. 11, MÉXICO, NOVIEMBRE DE 19

comercio exterior

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

Exportaciones y entorno económico internacional

Apertura petrolera en Venezuela

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

CONSEJO DIRECTIVO

Serie "A"

Propietarios	*Suplentes*
Guillermo Ortiz Martínez	Martín Werner Wainfeld
Herminio Blanco Mendoza	Santiago Macías Herrera
José Julián Sidaoui Dib	Francisco Mere Palafox
Francisco Labastida Ochoa	Romárico Arroyo Marroquín
José Ángel Gurría Treviño	Marco Provencio Muñoz
Jesús Reyes Heroles González Garza	Raúl Livas Elizondo
Jonathan Davis Arzac	Guillermo Barnés García
Decio de María Serrano	Guillermo López Escamilla
Miguel Mancera Aguayo	Guillermo Prieto Treviño

Serie "B"

Armando Araujo Montaño	Juan Gilberto Marín Quintero
José Madariaga Lomelín	Carlos J. Gutiérrez Ruiz
Víctor Manuel Díaz Romero	Juan Elek Klein
Héctor Larios Santillán	Luis Rebollar Corona

Comisarios

Serie "A"

Mario López Araiza Orozco	Carlos Arturo Aguirre Islas

Serie "B"

Juan Amieva Huerta	Marco Alberto Huidobro Ortega

Secretario

Héctor Orrico de la Vega

Prosecretario

Santiago Clariond Reyes Retana

BANCOMEXT

Director General

Enrique Vilatela Riba

Directores generales adjuntos

Carlos Elías Rincón, Sergio Fadl Kuri, Abel Jacinto Intriago, Gabriel Leyva Lara, Julio César Méndez Rubio, Humberto de J. Molina Medina, Rafael E. Moreno Turrent

comercio exterior
VOL. 46, NUM. 11, NOVIEMBRE DE 1996
Publicación mensual editada por la Gerencia de la Revista *Comercio Exterior* del Banco Nacional de Comercio Exterior.

COMITÉ EDITORIAL
Juan Pablo Arroyo Ortiz
Carlos Bazdresch Parada
Javier Beristain Iturbide
Arturo Fernández Pérez
David Ibarra Muñoz
Mario Ojeda Gómez
Gustavo Romero Kolbeck
Francisco Suárez Dávila
Homero Urías Brambila

GERENCIA DE LA REVISTA
COMERCIO EXTERIOR
Gerente
Homero Urías Brambila
Subgerentes
Rafael González Rubí
Sergio Hernández Clark
Redacción e información
Alfredo Castro Escudero, Alma Rosa Cruz, Alicia Loyola Campos, María Antonieta Pérez, Agustín Ruiz Soria, Antonio Salinas Chávez†, Alfredo Salomón
Edición
Enrique Pérez Vera
Ma. Esther Jacques Medina, Pilar Martínez Negrete Deffis, Miguel Ángel Ramírez
Distribución
Angélica González C., Leticia Martínez
Servicios secretariales y de apoyo
Antonia Cardona Reyna, Elizabeth García Tinajero, Alfredo González, Ángeles Marín Ancona
Asesores
Emilio Alanís Patiño, Jorge Eduardo Navarrete

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

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de *Comercio Exterior*. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Imprenta Ajusco, S.A. de C.V. José Ma.Agreda y Sánchez 223, 06820 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 010 1062. Distribuida por Sepomex, Netzahualcóyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm. 1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 248/78. Aparece el último día de cada mes. Publicación gratuita. Gerencia de la Revista *Comercio Exterior*, Camino a Santa Teresa 1679, piso 8, Jardines del Pedregal, 01900 México, D.F. Tels.: 327 6220 y 327 6000, exts.: 6655 y 6656; fax: 327 6214. Correspondencia: A.P. 21 258, 04100 México, D.F.

Internet: telnet *redco.ucol.mx;* login: *gopher*; password: *gopher*.
e-mail: 74173.1447@compuserve.com

ISSN-0185-0601

859 El contenido de insumos primarios en las exportaciones manufactureras
Elio Londero y Simón Teitel

En algunos países de América Latina las manufacturas producidas para el mercado interno se exportaron de manera sostenida y llegaron a representar una parte importante de los envíos foráneos de manufacturas. Las discrepancias en el contenido de insumos primarios de esas exportaciones reflejan las diferencias en la dotación original de recursos y los efectos de las políticas de industrialización.

869 Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico, 1980-1993
Enrique González Sánchez y David Díaz Romo

Se evalúa el desempeño de las exportaciones no petroleras de México y de otros cinco países a la OCDE. Se concluye que el sector exportador mexicano se ha concentrado en mercados dinámicos, aunque al parecer enfrenta cierto rezago en la identificación de los productos con mayor demanda en el comercio mundial.

881 Sección nacional

Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995 / *Alfredo Salomón*

Se analiza la evolución de las exportaciones mexicanas de 1973 a 1995. Se examina el cambio de su estructura con base en los diferentes grupos de productos en el espectro que va de lo simple a lo complejo en términos de valor agregado. Asimismo, se explora la evolución del valor agregado nacional contenido en las exportaciones.

Recuento nacional, p. 887

El comercio exterior con Francia / *Gerencia para los Tratados de Libre Comercio, Bancomext*, p. 891

Francia es el segundo socio más importante de México en la Unión Europea. Se describe la evolución del comercio bilateral en los últimos 15 años, así como la de la inversión gala en el país.

894 Desempeño reciente y alternativas del desarrollo de la industria de la confección
Antonieta Barrón y Manuel Hernández T.

Las empresas que confeccionan prendas de vestir y género de punto responden por alrededor de 9% del total de establecimientos y del personal ocupado en la industria mexicana. En el artículo se examinan sus características, su comportamiento de 1981 a 1993, así como los problemas que las aquejan. A fin de darles solución, los autores proponen la formación de empresas integradoras.

903 Sección latinoamericana

Tiempos modernos de la siderurgia latinoamericana / *Alma Rosa Cruz Zamorano*

Se reseña el comportamiento reciente de la siderurgia en América Latina, en particular su notable desempeño exportador, apoyado en la dotación de recursos, la mano de obra barata y su modernidad tecnológica.

Recuento latinoamericano, p. 908

911 El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente

Roberto Corona Guzmán

Se examinan diversas variables que en la actualidad inciden en la transformación del sistema económico internacional, así como la responsabilidad de la OMC en ese proceso. Ante los retos de la globalización, México deberá afinar la coordinación de todas sus acciones de comercio exterior e impulsar un orden mundial más equilibrado.

922 Sección internacional

España: el sinuoso camino hacia la integración europea / *Alfredo Castro Escudero*

España se enfrenta a un gran reto: lograr su plena incorporación al proyecto integracionista europeo con base en la convergencia de cuatro indicadores para establecer la moneda única continental en diciembre de 1997: inflación, tipos de interés, déficit público y deuda externa. Se analiza la economía española a partir de su adhesión al modelo de integración regional en 1986 y sus posibilidades de alcanzar a tiempo dicha convergencia.

929 La apertura petrolera y el capitalismo rentístico venezolano

Carlos Domingo, María Fargier, Jesús Mora, Vicente Ramírez, Andrés Rojas y Giorgio Tonella

Se describen los aspectos económicos, jurídicos y políticos de la apertura petrolera venezolana al capital privado y se examinan las estrategias de los agentes nacionales e internacionales que intervienen en ese proceso. Se presenta, además, un escenario posible sobre el futuro de dicha apertura.

939 Sumario estadístico

948 Summaries of Articles

Aclaración: los autores del artículo "La vinculación universidad-empresa en un macroproyecto de polímeros", de nuestra entrega anterior, son: Gabriela Dutrénit, Rigas Arvanitis, Mario Capdevielle, María Amelia Cruz, Sergio del Valle, Leonardo Ríos, Alexandre O. Vera-Cruz y Daniel Villavicencio.

El contenido de insumos primarios en las exportaciones manufactureras

ELIO LONDERO Y SIMÓN TEITEL*

La estrategia de industrialización de América Latina, vigente hasta el decenio de los ochenta, fue objeto de fuertes críticas debido al nivel, el alcance y la duración de la protección a la industria manufacturera. Se cuestiona en particular el efecto adverso de la protección en las exportaciones, especialmente de manufacturas.

La protección no sólo alteró los precios relativos en contra de los productos con ventajas comparativas "estáticas", sino que también abatió los estímulos para mejorar la calidad de los productos, introducir innovaciones técnicas y aumentar la productividad. Otros analistas han destacado los aspectos "dinámicos" de la industrialización, niegan que el acceso a la tecnología se lleve a cabo en condiciones de igualdad y ponen de relieve la existencia de procesos "evolutivos" de aprendizaje tecnológico que sólo pueden tener lugar al producir, razones que fundamentarían el empleo de incentivos a la producción para que aquéllos puedan desarrollarse.

Si tales procesos "evolutivos" existieran y tuvieran el dinamismo necesario, los países que han desarrollado su sector industrial mediante la protección deberían con el tiempo alcanzar estándares de calidad y niveles de productividad que, junto con incentivos a la exportación para contrarrestar el sesgo antiexportador del régimen comercial, les permitan competir en los mercados internacionales. Además, estos procesos modifican la dotación de insumos "primarios", aumentando el acervo de capital relativo a la mano de obra y a los recursos naturales, así como los niveles de conocimiento técnico y de calificación de la mano de obra. Por tanto, cabría esperar que las exportaciones de bienes reflejaran la aparición y el crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados que se desarrollaron al amparo de la protección y cuya composición de insumos primarios refleja los cambios arriba indicados.

Para contribuir al análisis de estos aspectos de la economía del desarrollo, se llevó a cabo un proyecto de investigación en Argentina, Colombia y Venezuela, donde la industrialización se vinculó a fuertes incentivos a la producción, en particular mediante una elevada y prolongada protección.[1] El objeto de la investigación sería comprobar la existencia de exportaciones de productos manufacturados que hubieran crecido en forma sostenida a lo largo del tiempo, pues ello indicaría que no se trata de un fenómeno esporádico y que es posible la existencia de procesos evolutivos que acercan los niveles de productividad

* *Banco Interamericano de Desarrollo y consultor independiente, respectivamente.* *Este trabajo, que en inglés se publicó en* The Journal of Development Studies, *sintetiza resultados preliminares de un estudio más amplio sobre fuentes de ventajas competitivas en las exportaciones de manufacturas de Argentina, Colombia y Venezuela, financiado por el BID y en el que participaron Héctor Cervini, Rodrigo Parot y Jorge Remes. Una versión fue presentada al XI Encuentro Latinoamericano de la Sociedad Econométrica.* *Los autores agradecen la asistencia de investigación de Marco Bonturi e Iván Guerra y los comentarios de R. Parot y M. Vaillant. Las opiniones expresadas son personales.*

1. Para el caso de Argentina, véanse J. Berlinski, *La protección arancelaria de actividades seleccionadas de la industria manufacturera argentina*, Ministerio de Economía, Buenos Aires, 1977, y J. Berlinski y D. Schydlowsky, "Argentina", en B. Balassa *et al.*, *Development Strategies in Semi-Industrial Economies*, John Hopkins, Baltimore, 1982. Para el de Colombia, véanse T. Hutcheson y D. Schydlowsky, en B. Balassa *et al.*, *op. cit.*, y S.A. Ocampo, "Efectos de la liberación y del control de importaciones sobre la industria manufacturera colombiana, 1976-1986", *Coyuntura Económica*, vol. XIX, núm. 1, 1989, pp. 121-151. El caso de Venezuela se aborda en S. Bitar y E. Troncoso, *El desafío industrial de Venezuela*, Pomaire, Buenos Aires, 1983, y C. Rodríguez y O. Schenone, "Commercial Policy in Venezuela" (mimeo.), Banco Mundial, Washington, 1986.

a los internacionales. Además, se analizaron las composiciones de insumos primarios de dichos productos para verificar si aquéllas reflejan los cambios en la dotación relativa de insumos "primarios" que habrían tenido lugar como resultado de la industrialización.

Hipótesis

Entre las exportaciones de manufacturas de los tres países que han crecido en forma sostenida por un largo período se esperaba encontrar un conjunto significativo de productos manufacturados basados en recursos naturales y otros provenientes de actividades que crecieron al amparo de la protección. La primera hipótesis sobre la composición de insumos primarios de dichos productos fue que entre ellos habría algunos originados en ramas de la industria manufacturera creadas para procesar recursos naturales relativamente abundantes en esos países.

Se esperaba encontrar, asimismo, productos intensivos en mano de obra provenientes de sectores industriales destinados a satisfacer los crecientes mercados internos de estos países (por ejemplo, confecciones, textiles y calzado). Resultaba claro, sin embargo, que estos productos no tendrían una importancia comparable a la que en su oportunidad tuvieron en los países asiáticos en desarrollo debido a la diferente composición de la dotación de recursos, en particular la mayor presencia relativa de recursos naturales.[2] Del mismo modo, dadas las diferencias entre los acervos de recursos de los países estudiados, se esperaba que los productos intensivos en mano de obra tuvieran una importancia relativa mayor en Colombia que en Argentina y Venezuela.

Otra hipótesis postuló la existencia de un flujo de productos manufacturados exportados no basados en recursos naturales, que originalmente se desarrollaron para sustituir importaciones y abastecer el mercado interno.[3] Dada la naturaleza del proceso de sustitución de importaciones latinoamericano, cabía esperar que en dichas exportaciones hubiera una proporción elevada de productos metalmecánicos y químicos, que son relativamente intensivos en mano de obra de calificación media y alta, así como productos metalúrgicos intermedios y de las industrias químicas básicas, que también son relativamente intensivos en capital.

En otras palabras, se esperaba que la composición de los costos de los bienes cuyas exportaciones crecieron en forma sostenida reflejara no sólo la dotación relativa de insumos primarios naturales o resultante de las tasas de acumulación de capital y de crecimiento de la mano de obra, sino también los efectos derivados de los conocimientos técnicos adquiridos durante el proceso de industrialización basado en la protección.

De este modo, se esperaba que entre las exportaciones que crecieron en forma sostenida en Argentina se encontraran no sólo productos manufacturados relativamente intensivos en recursos naturales, derivados del rico acervo agrícola y ganadero del país, sino también intensivos en capital o en mano de obra semicalificada y calificada.

En cambio, para Colombia, donde la disponibilidad relativa de recursos naturales es menor y la de mano de obra mayor, se esperaba encontrar una menor proporción de bienes intensivos en recursos naturales y una mayor de productos intensivos en mano de obra con niveles de calificación bajos y medios.

Finalmente, para Venezuela se esperaba encontrar productos intensivos en recursos naturales mineros y en capital, y una baja representación de los intensivos en mano de obra no calificada.

Las hipótesis no pretenden sugerir que los incentivos a la producción se aplicaron de manera ejemplar, ni argumentar que quienes concibieron estas políticas económicas necesariamente tuvieron en mente alcanzar los resultados previstos por dichas hipótesis. En muchos casos, esos incentivos se otorgaron sin prestar la suficiente atención a la importancia de la competencia, interna e internacional, para el mejoramiento de la calidad de los productos y el crecimiento de la productividad, y por ende para el nivel y el crecimiento de las exportaciones. A pesar de que los incentivos a la producción se aplicaron de esta manera, era dable esperar que los efectos externos de la industrialización, incluido el aprendizaje tecnológico, fueran suficientes para compensar el bajo nivel de competencia y permitieran corroborar las hipótesis planteadas.

Metodología

Selección de los productos

Para el estudio, se seleccionaron los productos de cada país que cumplieron con tres requisitos: a] fueron producidos por establecimientos clasificados como manufactureros de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU); b] el valor de sus exportaciones a precios constantes creció a una tasa positiva y estadísticamente significativa, y c] representaron en promedio al menos un milésimo del valor de las exportaciones totales de manufacturas en el mismo período.[4]

Con respecto a la evolución del valor de las exportaciones, si para el grupo de productos *i* dicho valor crece a una tasa constante *gi*, entonces

$$X_{it} = X_{i0}\, e^{gi \cdot t}$$

donde X_{it} es el valor de las exportaciones (a precios constantes)

2. S. Teitel, "Industrialization, Primary Commodities and Exports of Manufactures", en N. Islam (ed.), *The Balance Between Industry and Agriculture in Economic Development*, vol. 5, MacMillan-International Economic Association, Londres, 1989.

3. A. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1958, y S. Teitel y F. Thoumi, "From Import Substitution to Exports: The Manufacturing Export Experience of Argentina and Brazil", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 34, núm. 3, pp. 455-490.

4. El período de análisis quedó definido por la disponibilidad de datos al iniciarse los estudios. En el caso de Venezuela la información disponible determinó que se utilizaran los datos correspondientes al período 1974-1987 (excluyendo las exportaciones de petróleo y sus derivados, y las de fundición de hierro en bruto).

del grupo de productos *i* en el momento *t* y *gi* es la tasa de crecimiento respectiva. De allí resulta que

$$ln\ X_{it} = ln\ X_{i0} + gi \bullet t \qquad [1]$$

La ecuación [1] se estimó por el método de los cuadrados mínimos ordinarios para cada grupo de productos durante los períodos mencionados. Luego se preseleccionaron todos los grupos de productos con una tasa de crecimiento positiva y estadísticamente significativa. El criterio de significación estadística utilizado fue que la probabilidad de que la tasa de crecimiento fuera positiva tendría que ser mayor que 0.95.

Los grupos de productos preseleccionados mediante los dos criterios señalados correspondían a una agregación de cinco dígitos conforme a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).[5] Un análisis posterior de los mismos, a partir de las posiciones arancelarias a ocho dígitos, permitió eliminar o subdividir algunos grupos, o reducir el número de productos incluidos en otros, por alguna de las razones siguientes: a] si bien la tasa de crecimiento resultó positiva y estadísticamente significativa, los resultados estadísticos obedecían a circunstancias especiales (por ejemplo, correlación espuria debida a exportaciones nulas durante los primeros años); b] no fue posible identificar los productos que componían el grupo (por ejemplo, en el caso de productos "no especificados en otra parte"); c] el grupo incluía bienes que son subproductos de procesos productivos, y d] la tendencia desaparecía cuando el grupo se desglosaba en los productos (posiciones arancelarias) que lo componen o bien sólo algunos de dichos productos determinaban la tendencia.

Composición de insumos primarios

La composición *total*, directa e indirecta, de insumos primarios de los productos seleccionados se calculó con técnicas de insumo-producto. Si $A = [a_{ij}]$ es la matriz que contiene el uso del insumo producido *i* por unidad de valor del producto *j*, y $F = [f_{hj}]$ es la matriz que contiene el uso del insumo primario *h* por unidad de valor del producto *j*, la composición de insumos primarios $F^* = [f^*_{hj}]$ puede calcularse como

$$F^* = F\ (I - A)^{-1} \qquad [2]$$

donde $[f^*_{hj}]$ es el requerimiento total, directo e indirecto, del insumo primario *h* por unidad de producto *j*.

Obtenidas las estructuras de costos de los productos seleccionados, se elaboró con ellas una matriz

$$\left[\frac{A_s}{F_s}\right] \qquad [3]$$

en que $A_s = [a_{is}]$ contiene el uso del insumo producido *i* por unidad de valor del producto seleccionado *s*, y $F_s = [f_{hs}]$ contiene el uso del insumo primario *h* por unidad de valor del producto seleccionado *s*. Por último, la matriz que contiene la composición de insumos primarios de estos productos se obtuvo mediante el cálculo siguiente:

$$F_s^* = F_s + F^* A_s$$

En Argentina se utilizó el *Cuadro de Insumo-Producto de los Sectores Productores de Bienes, 1973*, elaborado por la Secretaría de Planificación en 1986. Dicha matriz consta de 209 ramas pero no desglosa el valor agregado, por lo que ello se efectuó como parte del estudio.[6] Las estructuras de costos de los productos seleccionados se obtuvieron del Censo Nacional Económico de 1973.

Para Colombia se empleó la matriz de insumo-producto elaborada por Cervini,[7] que consta de 267 ramas y también se modificó especialmente para este estudio.[8] Tanto los datos para elaborar las columnas de la matriz correspondientes a la industria manufacturera como las estructuras de costos de los productos seleccionados, provienen de la Encuesta Anual Manufacturera del Departamento Administrativo Nacional de Estadística correspondiente a 1985.

La matriz de Venezuela, que cuenta con 181 ramas, fue elaborada por Parot[9] y también se modificó para este estudio.[10] Los datos provienen fundamentalmente de la Encuesta Industrial de la OCEI correspondiente a 1986, complementados con datos del Banco Central de Venezuela y otras fuentes.

El análisis se efectuó de dos maneras. En primer lugar se analizó la composición de los requerimientos totales de valor agregado interno, lo que se denomina la composición de insumos primarios del *producto*. A tal efecto, el requerimiento total de excedente bruto de explotación del sector primario (agricultura, ganadería, pesca y minería) se tomó como indicador del valor del contenido de recursos naturales, y el de excedente bruto de explotación de los restantes sectores como indicador del costo del capital utilizado.

En Venezuela, los datos disponibles de algunos insumos básicos producidos por empresas públicas sólo permitieron construir columnas que registran, de manera agregada, la suma de las actividades mineras y de la primera etapa de su manufactura. Ello hubiera llevado a subestimar el contenido de excedente de explotación originado en el sector primario, el que se utilizó como indicador del contenido de recursos naturales. Al mismo tiempo, se hubieran sobrestimado los requerimientos

5. En el caso de Venezuela fue necesario utilizar cuatro dígitos de la Nabandina.

6. E. Londero, J. Remes y S. Teitel, "Industrial Development and Manufacturing Exports in Argentina: Primary Input Composition" (inédito), BID, Washington, 1991.

7. H. Cervini, "Colombia", en E. Londero (ed.), *Precios de cuenta: principios, metodología y estudios de caso,* BID, Washington, 1992.

8. H. Cervini y E. Londero, "Desarrollo industrial, crecimiento de las exportaciones de manufacturas y contenido de insumos primarios" (inédito), BID, Washington, 1991.

9. R. Parot, "Venezuela", en E. Londero, *op. cit.*

10. R. Parot, "Venezuela: recursos naturales y empresas públicas" (inédito), Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 1994.

totales de excedente de explotación originados en la industria manufacturera, lo que hubiera resultado en una sobrestimación del contenido de capital. Para evitarlo, dichos insumos básicos, junto con el agua potable y la electricidad, se trataron como insumos primarios (f_{hj}) y, a efectos del análisis posterior, se sumaron a los requerimientos totales de excedente bruto de explotación con origen en el sector primario.[11]

Para determinar la intensidad relativa de los productos analizados, las razones entre los requerimientos totales de insumos primarios del producto en cuestión se compararon con las del conjunto de la industria manufacturera en cada país. De este modo, si f^*_{rs} es el coeficiente del requerimiento total de excedente bruto de explotación originado en el sector primario (incluyendo los insumos en oferta fija) e insumido por el producto seleccionado s, f^*_{ks} el de excedente bruto de explotación de los restantes sectores y f^*_{ws} el de salarios, se dice, por ejemplo, que s es relativamente intensivo en recursos naturales con respecto a la mano de obra si se verifica que

$$rw_s = \frac{f^*_{rs} / f^*_{ws}}{f^*_{r,man} / f^*_{w,man}} > 1 \qquad [4]$$

en que $f^*_{h,man}$ es el requerimiento total del insumo primario h por unidad de valor del sector manufacturero en su conjunto. Del mismo modo, se dice que el producto s es intensivo en capital respecto a la mano de obra si se verifica que

$$kw_s = \frac{f^*_{ks} / f^*_{ws}}{f^*_{k,man} / f^*_{w,man}} > 1 \qquad [5]$$

Por último, se dice que un producto es intensivo en capital respecto a los recursos naturales cuando se verifica que

$$kr_s = \frac{f^*_{ks} / f^*_{rs}}{f^*_{k,man} / f^*_{r,man}} > 1 \qquad [6]$$

Teniendo en cuenta que al analizar la composición del valor del producto (valor agregado interno total) se consideran tres insumos primarios, se dice que un producto es intensivo en uno de ellos si, cuando se le compara con el promedio de la industria manufacturera, lo es respecto a los otros dos. Por ejemplo, se dice que un producto es intensivo en recursos naturales si: la razón entre los requerimientos totales de excedente bruto de explotación originados en el sector primario y los de salarios es mayor que la del sector manufacturero en su conjunto, y la razón entre los requerimientos totales de excedente bruto de explotación originados en los sectores no primarios y aquellos originados en los primarios es menor que la del sector manufacturero en su conjunto.

O sea, el producto es intensivo en recursos naturales si se verifica que:

$$rw_s > 1$$
$$kr_s < 1$$

Se analizó además la composición de los requerimientos totales de valor agregado manufacturero, a lo que se ha denominado composición de insumos primarios del proceso manufacturero. A tal efecto, dicha composición se analizó en términos del costo de uso del capital y de la mano de obra (salarios), así como de los requerimientos totales de salarios según el nivel medio de calificación de la mano de obra cuyos servicios están incorporados en el valor del producto. Se utilizó el salario promedio como indicador de dicho nivel de calificación.[12] El salario promedio de un sector es alto (bajo) si supera (no alcanza) el promedio más (menos) media desviación típica estadística, y es un salario medio si queda comprendido en el intervalo definido por el promedio ± la mitad de la desviación típica estadística.

Al analizar el valor agregado manufacturero se compara la relación entre uso de capital y de mano de obra con la del sector manufacturero en su conjunto. Así, se dice que el proceso manufacturero del bien s es relativamente intensivo en capital si

$$\frac{f^*_{km,s} / f^*_{wm,s}}{f^*_{km,man} / f^*_{wm,man}} > 1 \qquad [7]$$

donde f^*_{km} es el coeficiente de requerimientos totales de excedente bruto de explotación originado en el sector manufacturero por unidad de valor, y f^*_{wm} el de los requerimientos totales de salarios originados en el sector manufacturero.

Con respecto a los salarios, en las matrices utilizadas se asignó el pago total de salarios de cada rama o producto exportado a uno de los tres niveles salariales posibles (bajo, medio o alto), de acuerdo con el salario promedio de la rama (o producto exportado). Por tanto, el requerimiento total de salario manufacturero es igual a la suma de los requerimientos totales de estos tres niveles salariales. Luego, se dice que un producto exportado es relativamente intensivo en salarios altos (medios o bajos) si la razón entre el coeficiente de requerimiento total de salarios manufactureros altos $f^*_{wma,s}$ (medios o bajos) y el coeficiente de requerimiento total de salarios manufactureros correspondiente $f^*_{wm,s}$ es mayor que dicha razón para el sector manufacturero en su conjunto, por ejemplo, cuando

$$\frac{f^*_{wma,s} / f^*_{wm,s}}{f^*_{wma,man} / f^*_{wm,man}} > 1 \qquad [8]$$

$$f^*_{wm} = f^*_{wma} + f^*_{wmm} + f^*_{wmb}$$

donde los subíndices a, m y b se refieren a salarios altos, medios y bajos, respectivamente. Para calcular estos indicadores se utilizó como estructura de costos del sector manufacturero en su conjunto la que resulta de sumar las estructuras de costos (va-

11. Una explicación más detallada se ofrece en R. Parot, "Venezuela: recursos naturales...", *op. cit.*

12. S. Teitel, "Labor Homogeneity, Skill Intensity and Factor Reversals. An International Comparison", *Journal of Development Economics*, vol. 3, núm. 4, pp. 355-366.

lores totales, no coeficientes) de las ramas que lo componen,[13] en que los salarios de cada rama han sido asignados a una de las tres categorías posibles.

Cabe señalar dos aspectos subyacentes en los resultados. El primero es que la medida de "contenido de capital" utilizada podría tener un margen de error mayor que las de los restantes insumos primarios. El segundo es que se atribuye a cada producto la intensidad relativa que resulta de los datos correspondientes a un año, suponiéndose implícitamente que el valor así obtenido es representativo de todo el período de análisis.

Resultados

Los resultados muestran que los países analizados exportaron con tasas de crecimiento positivas y estadísticamente significativas productos manufacturados que representan una proporción importante de sus exportaciones totales de manufacturas (véase el cuadro 1 del Apéndice). Con relación a las industrias tradicionales, puede verse cómo la abundancia relativa de recursos naturales agropecuarios de Argentina se refleja en la mayor participación de productos correspondientes a las ramas de alimentos, bebidas y tabaco y la abundancia relativa de recursos mineros de Venezuela en la mayor participación de las industrias químicas y metálicas básicas, mientras que la abundancia relativa de mano de obra en Colombia se manifiesta en la mayor importancia relativa de productos originados en las ramas de textiles, confecciones y cueros. Nótese además la presencia significativa de exportaciones de productos originados en otras ramas industriales, en particular la química y la metalmecánica, orientadas inicialmente a atender los mercados internos y desarrolladas bajo protección durante el proceso de sustitución de importaciones.

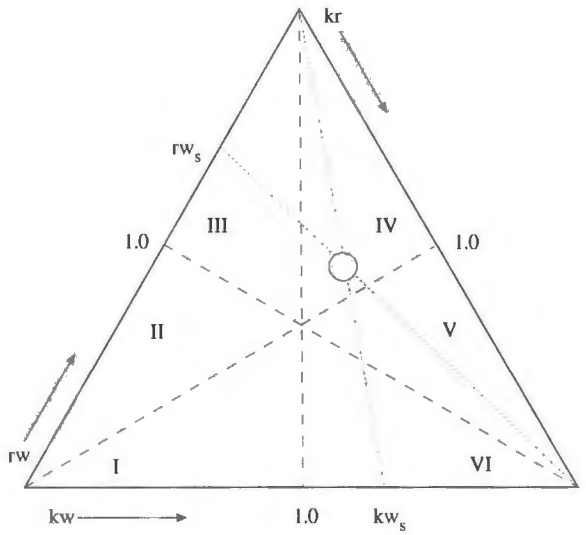
Composición de insumos primarios de los productos seleccionados

Para presentar los resultados correspondientes a la composición de insumos primarios del producto, o sea, la composición del valor agregado interno total, se utiliza el método gráfico de los "triángulos de intensidades relativas".[14] La intensidad relativa en un insumo primario respecto a otro se lee sobre los lados del triángulo. En el caso de la gráfica 1, la intensidad de capital respecto a la mano de obra (*kw*) se representa a lo largo de la base del triángulo, mientras que el lado izquierdo corresponde a la intensidad de recursos naturales respecto a la mano de obra (*rw*) y el derecho a la intensidad de capital respecto a los recursos naturales (*kr*). Todos los productos con una misma intensidad relativa estarán sobre la recta que une el punto sobre el lado del triángulo que corresponde al valor de la intensidad relativa en cuestión, con el vértice opuesto. Por ejemplo, en la gráfica 1 todos los productos con una misma relación *kw*, digamos kw_s, estarán sobre la recta que une el vértice superior con el punto correspondiente a kw_s sobre la base del triángulo.[15]

La posición de un producto queda determinada por la intersección de las rectas que saliendo de los vértices cortan los lados del triángulo en los puntos correspondientes al valor de la intensidad relativa de ese producto. Así, por ejemplo, el punto rodeado con un círculo en la gráfica 1 corresponde a un producto con relaciones *rw*, *kr* y *kw* más altas que el comparador, o sea que el producto es intensivo en recursos naturales con relación a cualquiera de los otros dos insumos primarios e intensivo en capital con respecto a la mano de obra.

G R Á F I C A 1

Triángulo de intensidades relativas



El triángulo queda dividido en seis regiones de acuerdo con la intensidad relativa del producto respecto al comparador. Dichas regiones se numeran de uno a seis, comenzando por el rincón inferior izquierdo y siguiendo el sentido de las agujas del reloj. Dado que se tomó como base de comparación al sector manufacturero en su conjunto, los triángulos se construyeron de manera que la composición de insumos primarios de dicho sector quede representada en el centro del triángulo ($kw = rw = kr = 1$).

Como se mencionó, en este trabajo se dirá que un producto es intensivo en uno de los tres insumos primarios, sin calificar dicha afirmación, cuando lo sea respecto a los otros dos. En cambio, se dirá que un producto es intensivo en un insumo primario *respecto a otro* cuando lo sea sólo respecto a este último. Así, por ejemplo, si bien los productos en las regiones I y II del trián-

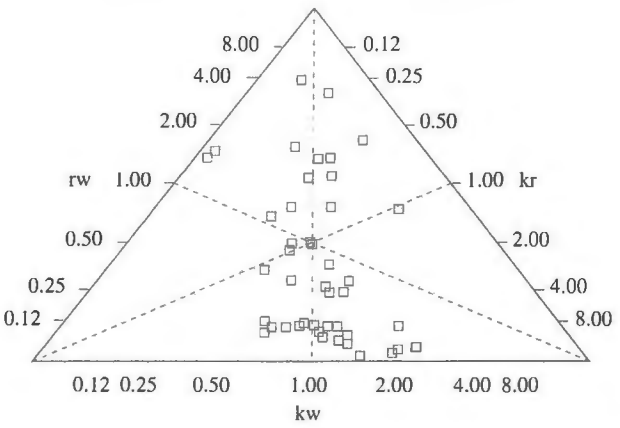
13. Esto equivale a un promedio de los coeficientes de cada sector, en que las ponderaciones son los valores brutos de la producción.

14. E. Londero, "Preparing Relative Intensity Triangles", *Working Paper*, núm. 198, BID, Washington, 1998.

15. En el Apéndice se presenta una explicación más detallada.

G R Á F I C A 2

ARGENTINA: INTENSIDAD RELATIVA DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS

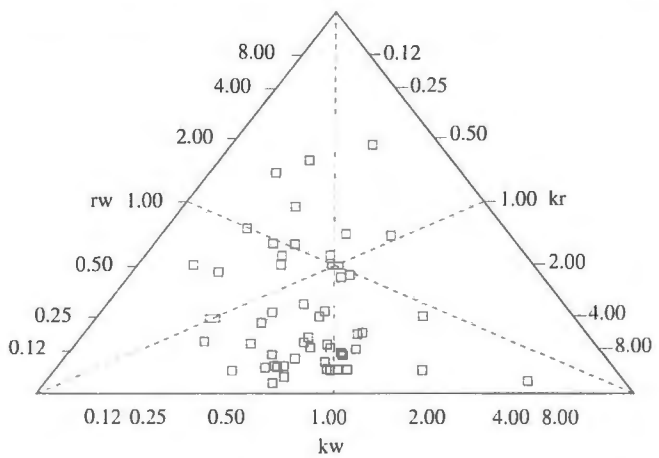


gulo serán intensivos en mano de obra, los de la región I serán intensivos en capital respecto a los recursos naturales y los de la región II intensivos en recursos naturales respecto al capital (véase el cuadro 2).

Los resultados de la composición de insumos primarios de los productos seleccionados se presentan en las gráficas 2, 3 y 4 y en el cuadro 3. Las gráficas muestran que en Argentina y Venezuela los productos relativamente intensivos en recursos naturales y en capital constituyen una proporción mayor del total de productos analizados que en Colombia, mientras que en este último país predominan los productos intensivos en mano de obra. Las gráficas muestran también que en Colombia la proporción de productos seleccionados que son intensivos en capital respecto a la mano de obra (o sea, en que $kw_s > 1$) es mucho menor que en Argentina y en Venezuela.

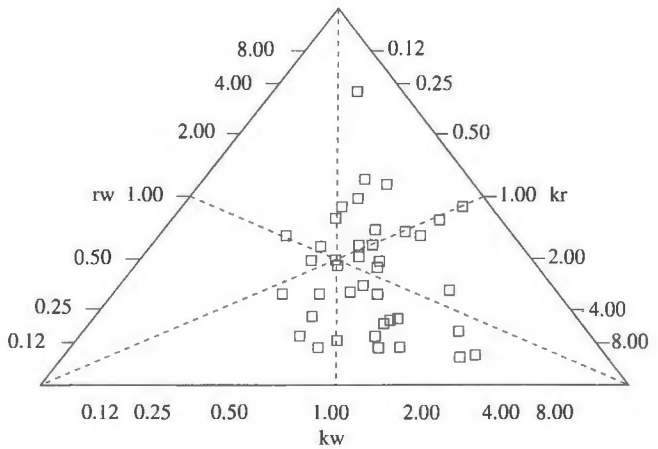
G R Á F I C A 3

COLOMBIA: INTENSIDAD RELATIVA DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS



G R Á F I C A 4

VENEZUELA: INTENSIDAD RELATIVA DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS



Los resultados de la composición del valor de las exportaciones de los productos seleccionados (véase el cuadro 5) son similares a los indicados en el cuadro 3 para el número de producto. Sin embargo, en el caso de Colombia deben destacarse dos hechos. En primer lugar, puede verse que los productos que son intensivos en capital respecto al promedio de la industria tienen una participación considerablemente mayor en el valor de las exportaciones de productos seleccionados que en el número de dichos productos. En segundo lugar, el crecimiento de la participación de los productos seleccionados intensivos en recursos naturales de finales del período considerado se debe casi exclusivamente a los extractos de café.

Composición de insumos primarios de los procesos manufactureros

Si sólo se presta atención al valor agregado manufacturero (véase el cuadro 4), puede observarse que los productos seleccionados que se originan en procesos manufactureros intensivos en mano de obra también representan una proporción mayor del total de productos seleccionados en Colombia que en Argentina y mayor aún que en Venezuela.

La composición del valor de los requerimientos de mano de obra de los *procesos manufactureros* muestra que los productos que exporta Colombia con crecimiento sostenido son en su

mayoría relativamente intensivos en mano de obra no calificada y semicalificada, mientras que en Argentina y Venezuela se registra una proporción mucho mayor de productos relativamente intensivos en mano de obra más calificada. Además, estos dos países presentan muy pocos productos originados en procesos manufactureros intensivos en mano de obra poco calificada, que no sean intensivos en recursos naturales. Al mismo tiempo, en estos dos países el contenido de mano de obra de la gran mayoría de los productos que no son intensivos en recursos naturales y que se originan en procesos manufactureros intensivos en mano de obra, tiene una alta proporción de mano de obra semicalificada y calificada. En cambio, en Colombia la mayoría de los productos no intensivos en recursos naturales se originan en procesos manufactureros intensivos en mano de obra no calificada y semicalificada.

La composición del *valor* de las exportaciones de productos seleccionados muestra un patrón diferente. Hay una participación relativamente alta de productos cuyos requerimientos de mano de obra son intensivos en salarios bajos tanto en Argentina como en Venezuela y una participación relativamente alta de productos cuyos requerimientos de mano de obra son intensivos en salarios altos en Colombia (véase el cuadro 6). En el caso de Argentina, ello se debe al fenómeno ya observado de que muchos productos intensivos en recursos naturales se originan en procesos manufactureros cuyos requerimientos de mano de obra son intensivos en salarios bajos. Además, muchos de los restantes productos con un elevado contenido relativo de salarios bajos corresponden a una segunda o tercera etapas de manufactura de insumos de origen agropecuario y no resultan intensivos en recursos naturales porque el comparador, el sector manufacturero, tiene un alto contenido de rentas. En el caso de Venezuela, la casi totalidad de los productos intensivos en salarios bajos son productos intensivos en capital (véase el cuadro 4). En Colombia, la participación alta de los productos originados en procesos manufactureros con un elevado contenido de salarios altos se debe fundamentalmente al rápido crecimiento de las exportaciones de dos productos,[16] ambos originados en procesos manufactureros intensivos en capital y uno de ellos relativamente intensivo en recursos naturales, que en 1985 representaron 75% del valor de las exportaciones de productos seleccionados con un alto contenido relativo de salarios altos. En otras palabras, este resultado se explica fundamentalmente por dos productos cuyos requerimientos de mano de obra con salarios altos son elevados respecto a sus requerimientos totales de salarios manufactureros, pero estos últimos constituyen una proporción baja del valor agregado total.

Conclusiones

La primera conclusión importante es que los países analizados no sólo exportaron productos originados en una variedad de industrias desarrolladas durante el período de sustitución de importaciones, sino que las exportaciones de muchos de esos productos crecieron en forma sostenida y llegaron a representar una proporción significativa de las exportaciones totales de manufacturas.

La segunda conclusión importante es que la intensidad relativa de los productos cuyas exportaciones crecieron en forma sostenida refleja tanto la dotación de insumos primarios que los países tienen *por naturaleza* y la acumulación de capital, como la que adquirieran como resultado de sus políticas económicas, lo que dio lugar a una proporción importante de productos intensivos en mano de obra semicalificada y calificada, especialmente en Argentina y Venezuela.

Si bien los indicadores sobre la intensidad de capital son los que parecen menos confiables, los resultados muestran una mayor proporción de productos con un crecimiento sostenido e intensivos en capital en los países con la mayor abundancia relativa de recursos naturales. Ello es más marcado cuando sólo se toma en cuenta la intensidad relativa de los procesos manufactureros.

La gran mayoría de los productos seleccionados intensivos en recursos naturales se originan en procesos manufactureros relativamente intensivos en mano de obra poco calificada. También se observa evidencia que apoya la hipótesis de complementariedad entre los recursos naturales y el capital,[17] o sea que las primeras etapas del procesamiento de los recursos naturales tienden a ser intensivas en capital.

Es interesante destacar las consecuencias del tipo de recurso natural que es relativamente abundante. En Argentina la riqueza de tierras agrícolas hizo que la industrialización siguiera el "camino tradicional", desarrollándose primero las industrias alimentarias, textiles y del cuero, que tienen requerimientos relativamente bajos de capital y de mano de obra calificada. Ello fue seguido del desarrollo de las industrias químicas y metálicas, que tienden a ser más intensivas en capital y mano de obra más calificada.

Un proceso similar tuvo lugar en Colombia, sólo que en este país el recurso inicialmente abundante fue la mano de obra no calificada. En cambio, en Venezuela la industrialización de los recursos naturales abundantes (refinación de petróleo, petroquímica, siderurgia y aluminio) condujo a exportar en forma creciente productos más intensivos en capital provenientes de procesos manufactureros más intensivos en mano de obra calificada.

Los resultados de este estudio revelan la relación entre la dotación de recursos de los países, los cambios que la industrialización genera en esa dotación y el contenido de insumos primarios de las exportaciones de manufacturas con un crecimiento sostenido, y pueden interpretarse como un indicador de que los incentivos a la producción de manufacturas tienden a ser exitosos cuando promueven actividades relativamente intensivas en los insumos primarios que el proceso de industrialización tiende a hacer más abundantes.

16. Desinfectantes e insecticidas y derivados del café (extractos y esencias).

17. J. Vanek, *The Natural Resource Content of United States Foreign Trade, 1870-1955*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1963; S. Naya, "Natural Resources, Factor Mix, and Factor Reversal in International Trade", *American Economic Review*, vol. 57, núm. 2, 1967, pp. 561-570, y R. Baldwin, "Determinants of the Commodity Structure of U. S. Trade", en *American Economic Review*, vol. 61, núm. 1, 1971, pp. 126-146.

Apéndice: los triángulos de las intensidades relativas[18]

Si sólo hay tres insumos primarios, la composición de insumos primarios de un cierto producto manufacturado, expresada en forma relativa al sector manufacturero en su conjunto, puede representarse en el espacio por medio de un vector tridimensional que vaya desde el origen hasta el punto ($k_s/\bar{k}$, $w_s/\bar{w}$, $r_s/\bar{r}$), en que ($\bar{k}$, $\bar{w}$, $\bar{r}$) es la composición de insumos primarios del sector manufacturero en su conjunto, como se presenta en la gráfica 5. También puede representarse en el plano por medio del punto correspondiente a la intersección de dicho vector (o el resultado de multiplicarlo por un escalar) y un plano apropiadamente definido en el ortante positivo (punto circulado en la gráfica 5a). Los puntos ($w_i/\bar{w}$, $k_i/\bar{k}$) correspondientes a todos los productos con la misma razón *kw* que el producto *s* caerán sobre la recta que pasa por el origen y por el punto ($w_s/\bar{w}$, $k_s/\bar{k}$). Del mismo modo, los puntos asociados a todos los productos con la misma relación *kr* caerán sobre la recta que pasa por el origen y por el punto ($r_s/\bar{r}$, $k_s/\bar{k}$).

Cada punto sobre la base del triángulo resultante está asociado a una, y sólo una, razón *kw* (que aumenta de izquierda a derecha), o sea una relación entre los cocientes de uso de capital reproducible a costo laboral del producto y del sector manufacturero en su conjunto

$$kw_s = \frac{k_s/\bar{k}}{w_s/\bar{w}} = \frac{f^*_{km,s}}{f^*_{wm,s}} \Big/ \frac{f^*_{km,man}}{f^*_{wm,man}}$$

Sobre el lado izquierdo del triángulo se mide la relación correspondiente a las razones entre las rentas y el costo salarial (rw_s), la que aumenta de abajo hacia arriba, y sobre el lado derecho aquella entre el uso de capital reproducible y las rentas (kr_s), la que aumenta de arriba hacia abajo. El plano ha sido definido de modo que resulte un triángulo equilátero en que el sector manufacturero en su conjunto está ubicado en el centro (todas las relaciones son iguales a uno).

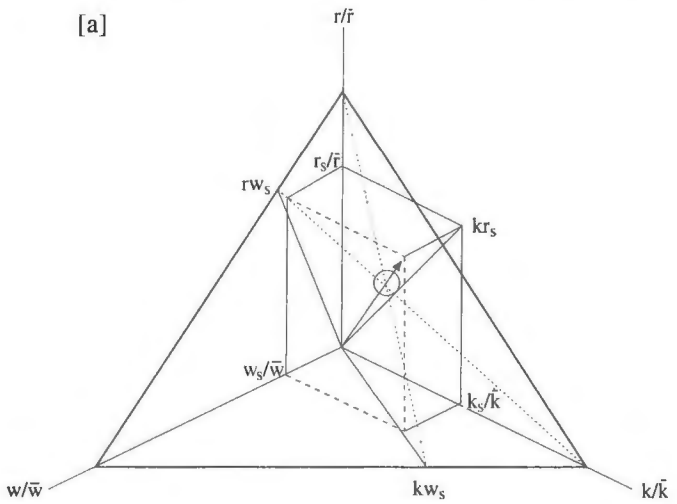
Ahora pueden trazarse líneas rectas desde cada vértice hasta el punto medio del lado opuesto, en el que la correspondiente relación entre insumos primarios será igual a uno. Por ejemplo, puede trazarse una recta desde el vértice inferior derecho hasta el punto medio del lado opuesto, sobre el que se mide rw_s, y otra desde el vértice superior hasta el punto medio de la base del triángulo, donde se mide kw_s.

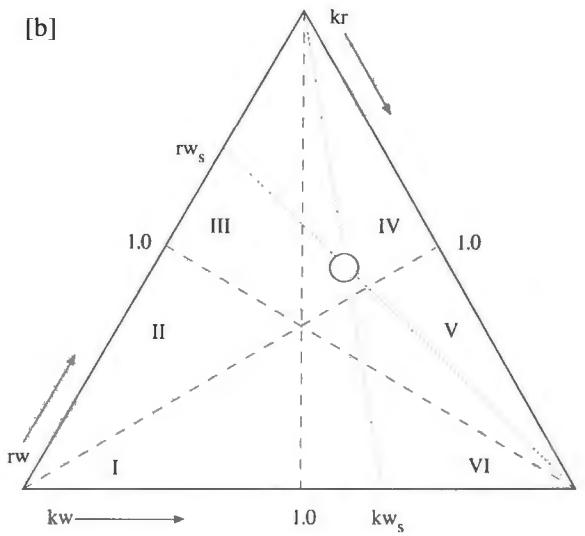
Los puntos arriba de la primera línea tendrán una relación rw_s por encima del promedio, y los puntos a la derecha de la segunda recta tendrán una relación kw_s más alta que el promedio. El punto que representa la intensidad relativa de un producto es el de la intersección de dos rectas (la tercera es redundante) originadas en distintos vértices y que interceptan el lado opuesto en el punto asociado al valor de la intensidad relativa correspondiente. Por ejemplo, el punto circulado en la gráfica 5b corresponde a un producto con relaciones *rw*, *rk* y *kw* más altas que el sector manufacturero en su conjunto, o sea que el producto es intensivo en recursos naturales con respecto a cualquiera de los otros dos insumos primarios, e intensivo en capital con respecto a la mano de obra.

18. E. Leamer, "Paths of Development in the Three-Factor, n-Good General Equilibrium Model", *Journal of Political Economy*, vol. 95, núm. 5, 1987, pp. 961-999, y E. Londero, "Preparing Relative...", *op. cit.*, 1993.

G R Á F I C A 5

Triángulo de intensidades relativas





Apéndice estadístico

C U A D R O *1*

PRODUCTOS SELECCIONADOS DE ACUERDO CON LA DIVISIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (PORCENTAJES)

División de la CIIU	Argentina[1] Número de productos	Argentina[1] Valor de las exportaciones 1970	1975	1980	1985	Colombia[2] Número de productos	Colombia[2] Valor de las exportaciones 1970	1975	1980	1985	Venezuela[3] Número de productos	Venezuela[3] Valor de las exportaciones 1975	1980	1985
Total	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*100.0*
Alimentos, bebidas y tabaco	27.1	46.8	34.8	42.4	57.7	9.1	4.4	7.2	14.3	23.9	4.9	0.0	0.9	14.3
Textiles, confecciones y cuero	16.7	26.5	24.7	33.3	19.3	29.5	10.1	38.7	40.0	30.1	–	–	–	–
Madera y productos de madera	–	–	–	–	–	2.3	1.4	0.7	1.3	1.9	–	–	–	–
Papel, imprenta y publicaciones	–	–	–	–	–	4.5	10.4	12.9	10.8	14.5	7.3	13.3	0.8	2.2
Productos químicos	14.6	15.5	14.1	9.9	7.0	11.4	40.0	22.2	16.1	20.2	24.4	16.9	6.6	5.9
Productos minerales no metálicos	6.3	0.5	0.1	1.4	0.1	4.5	14.2	4.4	4.0	2.5	12.2	2.3	0.1	1.2
Industrias metálicas básicas	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	14.6	60.8	86.8	84.7
Productos metálicos, maquinaria y equipo	35.4	10.8	26.2	13.0	15.8	38.6	19.5	13.8	13.5	6.9	36.6	6.7	4.8	4.7
Porcentaje del total de las exportaciones de manufacturas	–	13.6	21.1	28.1	37.5	–	7.3	16.1	27.3	20.3	–	15.9	76.3	75.0

1. Sólo incluye los productos seleccionados con tendencia durante el período 1970–1983. 2. Excluye los productos seleccionados que se exportan sólo con base en el Plan Vallejo. Incluye el valor de exportaciones efectuadas conforme al Plan Vallejo de productos seleccionados que se exportan también a partir del Régimen General. 3. Excluye las exportaciones de derivados del petróleo y las de fundición de hierro en bruto.
Fuentes: Bases de datos preparadas por E. Londero, J. Remes y S. Teitel, "Industrial Development and Manufacturing Exports in Argentina: Primary Input Composition" (inédito), BID, Washington, 1991; H. Cervini y E. Londero, "Desarrollo industrial, crecimiento de las exportaciones de manufacturas y contenido de insumos primarios" (inédito), BID, Washington, 1991, y R. Parot, "Venezuela: recursos naturales y empresas públicas" (inédito), BID, Washington, 1994.

C U A D R O *2*

INTENSIDAD DE LOS PRODUCTOS Y REGIONES DEL TRIANGULO

Región	Intensivo en: *Mano de obra* L	*Recursos naturales* R	*Capital* K	Intensivo en un insumo respecto a otro: K/R	R/K	L/K	K/L	R/L	L/NR
I	•			•					
II	•				•				
III		•				•			
IV		•					•		
V			•					•	
VI			•						•

C U A D R O *3*

PRODUCTOS SELECCIONADOS CLASIFICADOS DE ACUERDO CON SU INTENSIDAD RELATIVA

	Argentina[1] Número de productos	Argentina[1] %	Colombia[2] Número de productos	Colombia[2] %	Venezuela[3] Número de productos	Venezuela[3] %
Total	*44*	*100.0*	*52*	*100.0*	*41*	*100.0*
Intensivos en mano de obra	10	22.7	31	59.6	6	14.6
Intensivos en recursos naturales	15	34.1	8	15.4	10	24.4
Intensivos en capital	19	43.2	13	25.0	25	61.0

1. Incluye sólo los productos con tendencia durante el período 1970-1983. Excluye embarcaciones. 2. Excluye los productos exportados sólo mediante el Plan Vallejo. La intensidad relativa corresponde a la calculada conforme al Régimen General. 3. Los recursos naturales incluyen la primera vuelta de manufactura de los recursos naturales por parte de las empresas públicas.
Fuentes: Bases de datos preparadas por E. Londero, J. Remes y S. Teitel, "Industrial Development and Manufacturing Exports in Argentina: Primary Input Composition" (inédito), BID, Washington, 1991; H. Cervini y E. Londero, "Desarrollo industrial, crecimiento de las exportaciones de manufacturas y contenido de insumos primarios" (inédito), BID, Washington, 1991, y R. Parot, "Venezuela: recursos naturales y empresas públicas" (inédito), BID, Washington, 1994.

C U A D R O 4

NÚMERO DE PRODUCTOS SELECCIONADOS DE ACUERDO CON SU INTENSIDAD RELATIVA Y CON LA DE SUS PROCESOS MANUFACTUREROS

	Argentina[1] Salarios manufactureros				Colombia[2] Salarios manufactureros				Venezuela[3] Salarios manufactureros			
	Altos	*Medios*	*Bajos*	*Total*	*Altos*	*Medios*	*Bajos*	*Total*	*Altos*	*Medios*	*Bajo*	*Total*
Productos intensivos en recursos naturales	2	8	5	15	1	3	4	8	3	2	5	10
Procesos manufactureros												
Intensivos en capital	2	4	5	11	1	2	0	3	1	2	5	8
Intensivos en mano de obra	–	4	–	4	–	1	4	5	2	–	–	2
Productos no intensivos en recursos naturales	10	17	6	33	6	14	24	44	13	14	4	31
Procesos manufactureros												
Intensivos en capital	6	4	3	13	1	1	2	4	8	13	3	24
Intensivos en mano de obra	1	12	3	16	5	13	22	40	5	1	1	7
No determinada[4]	3	1	–	4	–	–	–	–	–	–	–	–
Todos los productos	12	25	11	48	7	17	28	52	16	16	9	41
Procesos manufactureros												
Intensivos en capital	8	3	8	24	2	3	2	7	9	15	8	32
Intensivos en mano de obra	1	16	3	20	5	14	26	45	7	1	1	9
No determinada[4]	3	1	–	4	–	–	–	–	–	–	–	–

1. Incluye sólo los productos seleccionados con tendencia durante el período 1970-1983. 2. Excluye los productos seleccionados que se exportan sólo con base en el Plan Vallejo. La intensidad relativa corresponde a la calculada conforme el Régimen General. 3. Los recursos naturales incluyen la primera vuelta de manufactura de los recursos naturales por parte de las empresas públicas. 4. Embarcaciones.
Fuentes: E. Londero, J. Remes y S. Teitel, "Industrial Development and Manufacturing Exports in Argentina: Primary Input Composition" (inédito), BID, Washington, 1991; H. Cervini y E. Londero, "Desarrollo industrial, crecimiento de las exportaciones de manufacturas y contenido de insumos primarios" (inédito), BID, Washington, 1991, y R. Parot, "Venezuela: recursos naturales y empresas públicas" (inédito), BID, Washington, 1994.

C U A D R O 5

COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS SEGÚN LA INTENSIDAD RELATIVA DE LOS PRODUCTOS

	1970	1975	1980	1985
Argentina[1]				
Mano de obra	15.0	22.9	17.2	8.4
Recursos naturales	75.5	55.6	62.5	77.9
Capital	9.6	21.4	20.3	13.7
Colombia[2]				
Mano de obra	51.9	43.3	54.4	31.4
Recursos naturales	7.2	7.0	9.6	29.7
Capital	41.0	49.7	36.1	38.8
Venezuela[3]				
Mano de obra	n.d.	1.9	0.1	0.6
Recursos naturales	n.d.	19.1	24.3	32.5
Capital	n.d.	79.0	75.6	66.9

1. Incluye sólo los productos seleccionados con tendencia durante el período 1970-1983. Excluye las embarcaciones y los productos que difieren en intensidad relativa pero cuyas series de valor de las exportaciones no pueden separarse. 2. Excluye los productos que se exportan sólo por medio del Plan Vallejo y a los que difieren en intensidad relativa pero cuyas series de valor de las exportaciones no pueden separarse. El valor de las exportaciones incluye las efectuadas con base en el Plan Vallejo de productos seleccionados que se exportan también a partir del Régimen General. La intensidad relativa corresponde a aquella calculada bajo el Régimen General. 3. Los recursos naturales incluyen la primera vuelta de manufactura de los recursos naturales por parte de las empresas públicas.

C U A D R O 6

COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS SELECCIONADOS SEGÚN LA INTENSIDAD RELATIVA DE LOS SALARIOS MANUFACTUREROS

	1970	1975	1980	1985
Argentina[1]				
Salarios altos	15.0	22.5	13.9	18.0
Salarios medios	58.7	46.4	51.5	53.6
Salarios bajos	26.3	31.0	34.6	28.4
Colombia[2]				
Salarios altos	41.8	28.0	18.5	38.4
Salarios medios	30.9	30.1	26.0	27.2
Salarios bajos	27.3	41.8	55.5	34.4
Venezuela[3]				
Salarios altos	n.d.	71.1	74.2	58.6
Salarios medios	n.d.	21.2	5.6	9.9
Salarios bajos	n.d.	7.7	20.2	31.5

1. Incluye sólo los productos seleccionados con tendencia durante el período 1970-1983. Excluye los productos que difieren en intensidad relativa pero cuyas series de valor de las exportaciones no pueden separarse. 2. Excluye los productos seleccionados que se exportan sólo con base en el Plan Vallejo y a los que difieren en intensidad relativa pero cuyas series de valor de las exportaciones no pueden separarse. El valor de las exportaciones incluye las efectuadas con base en el Plan Vallejo de productos seleccionados que se exportan también a partir del Régimen General. La intensidad relativa corresponde a la calculada bajo el Régimen General. 3. Excluye el valor agregado en la primera vuelta de manufactura de los recursos naturales por empresas públicas, incluido como valor agregado por el sector primario.

Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico, 1980-1993

ENRIQUE GONZÁLEZ SÁNCHEZ
Y DAVID DÍAZ ROMO*

En el último decenio el sector externo mexicano experimentó una transformación profunda. El proceso de apertura externa, formalizado con la adhesión de México al GATT en 1986, significó su incorporación a la competencia externa después de varios decenios de protección en el marco de la industrialización basada en la sustitución de importaciones. Uno de los objetivos de la estrategia de apertura ha sido promover las exportaciones mexicanas, en particular las no petroleras. Los resultados son muy alentadores: la tasa de crecimiento del valor de esas ventas aumentó de un promedio anual de 12.6% en 1980-1986 a 18% en 1987-1994.

La tasa de crecimiento de las exportaciones es importante no sólo para el país considerado de manera aislada; también es relevante la participación de esas ventas en el comercio mundial, así como los orígenes del aumento o la pérdida de esa participación y su desempeño frente a otras economías de industrialización reciente. En este trabajo se analiza la evolución de la participación de las exportaciones mexicanas en el mercado de la OCDE durante el período 1980-1993.[1] Para fines de comparación, se incluye también la participación en esos mercados de las exportaciones de cinco economías de industrialización reciente: Brasil, Chile, Corea del Sur, Singapur y Taiwan. Asimismo, se evalúa el desempeño de las exportaciones no petroleras de las seis economías, así como su efecto en la OCDE con base en factores como su concentración en determinados mercados y productos y su habilidad para enfrentar la estructura cambiante del comercio internacional.

Se emplea el Análisis de Participación Constante de los Mercados –que permite observar la relación entre los cambios estructurales en el comercio mundial y el desempeño de las exportaciones de países individuales– en la variante introducida por Fagerberg y Sollie.[2] Los resultados muestran que en el período analizado las exportaciones mexicanas ampliaron de manera notable su participación relativa en el citado mercado, en tanto que la de otras economías se redujo. En ello tal vez haya influido una mejora de las condiciones en que las empresas exportadoras mexicanas toman sus decisiones en materia de productos y mercados, en particular después de la apertura comercial. Sin embargo, el sector exportador mexicano parece enfrentarse a cierto rezago en cuanto a la identificación de los productos más dinámicos en el comercio mundial. El artículo presenta en primer término un panorama general del comercio mundial en los últimos años, para describir posteriormente las principales características del Análisis de Participación Constante de los Mercados y luego aplicarlo a las economías mencionadas. El análisis cubre los períodos 1980-1988 y 1988-1993 con el fin de evaluar el comportamiento de las empresas exportadoras mexicanas antes y después de la apertura comercial.[3] El anexo

1. Se utiliza la información del mercado de la OCDE por ser la más adecuada para los objetivos de este trabajo.

* *Subgerente y economista, respectivamente, en la Dirección de Organismos y Acuerdos Internacionales del Banco de México.* *Los autores agradecen el apoyo de Manuel Santos Landa en la elaboración de este trabajo y señalan que las opiniones son estrictamente personales.*

2. J. Fagerberg y G. Sollie, "The Method of Constant Market Share Analysis Reconsidered", *Journal of Applied Economics*, núm. 19, 1987, pp. 227-239.

3. Aun cuando 1986 se puede considerar como el año de la apertura formal de la economía mexicana por su incorporación al GATT, es de suponerse que habría tomado algún tiempo a las empresas exportadoras mexicanas adaptarse al nuevo entorno, por lo que 1988 se fijó como año de referencia. No se consideró conveniente 1987 debido a que en ese año algunas de las principales variables de la economía mexicana presentaban inestabilidad. Por ejemplo, la tasa de inflación

C U A D R O 1

Diversificación de las exportaciones en las economías en desarrollo (porcentajes de las exportaciones de mercancías)

	Productos básicos (no combustibles)			Combustibles			Manufacturas		
	1970	*1980*	*1990*	*1970*	*1980*	*1990*	*1970*	*1980*	*1990*
Asia	49.4	30.7	16.0	8.8	21.4	10.2	41.8	47.9	73.8
América Latina	64.5	42.1	39.9	23.7	39.9	26.6	11.8	18.1	33.5
Oriente Medio y Europa	10.7	1.8	5.7	80.1	93.0	73.6	9.2	5.1	20.7
África	67.8	17.0	31.2	22.8	56.0	47.2	14.5	27.0	21.6

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

l cuantifica el comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos.

Tendencias generales del comercio mundial

En esta sección se presentan las principales tendencias recientes del comercio internacional; las regiones y los productos más activos en la OCDE, y la estructura de las exportaciones mexicanas.

El sector manufacturero y la regionalización del comercio internacional

En los decenios de los setenta y ochenta un número importante de países en desarrollo emprendió políticas comerciales orientadas al exterior. Ello les permitió una mayor integración a los mercados financieros y de bienes, lo que les ha significado oportunidades sin precedente, aunque también nuevos riesgos derivados de las mayores exigencias de competitividad del entorno internacional.

En general, la creciente apertura de los países en desarrollo y su mayor integración a la economía mundial se ha revertido en un crecimiento económico más elevado y una mayor diversificación de la base exportadora,[4] caracterizada particularmente por la expansión del sector manufacturero. Ello ha contribuido a reducir la vulnerabilidad de muchas naciones en desarrollo frente a las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos básicos, ya que la demanda de estos últimos es más volátil y ha crecido menos rápidamente que la de manufacturas.[5] México, en particular, ha reducido de manera notable la participación relativa de los productos básicos y del petróleo en sus exportaciones totales de mercancías, lo que ha abatido los efectos adversos de las fluctuaciones de las cotizaciones internacionales de esos productos.[6]

El aumento de la proporción de las manufacturas en las exportaciones de los países en desarrollo ha obedecido en buena medida a: *i)* la rápida integración de las economías al sistema de comercio mundial, caracterizado por una gran demanda de manufacturas, y *ii)* los costos laborales relativamente bajos y la mayor inversión que han tornado a muchas economías en desarrollo muy competitivas en la producción de algunos bienes manufacturados; es el caso de algunas naciones asiáticas. La débil demanda de los productos básicos, así como la volatilidad y la tendencia a la baja de sus precios relativos, han acelerado el desplazamiento hacia las manufacturas.[7]

La importancia de las exportaciones manufactureras en relación con la de los productos básicos es una característica que se observa principalmente en las economías en desarrollo asiáticas y en menor grado en el resto de las regiones en desarrollo (véase el cuadro 1).

La adopción de regímenes cambiarios y comerciales más liberales, así como el abandono de las políticas proteccionistas, han contribuido de manera significativa a que muchos países en desarrollo aumenten su comercio intrarregional y el que realizan con los países industrializados. El comercio en las economías en desarrollo y en las industrializadas ha tendido a la regionalización debido, en parte, a la conveniencia geográfica y a los acuerdos comerciales regionales. Esa regionalización se ha

aumentó de 60% a mediados del decenio a 160% en 1987. En ese año se aplicó un plan de estabilización económica de gran alcance que empezó a rendir frutos en 1988. El período de análisis termina en 1993 debido a la disponibilidad de información.

4. Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, Washington, octubre de 1995.

5. M. Bleaney y D. Greenaway, "Long Run Trends in the Relative Price of Primary Commodities and in the Terms of Trade of Developing Countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 45, núm. 3, 1993, pp. 349-363.

6. La participación de las exportaciones no petroleras (incluidas las maquiladoras) en el total de las exportaciones de mercancías de México al resto del mundo aumentó de 42% en 1980 a 89.4% en 1995 (las proporciones correspondientes, excluidas las maquiladoras, son 32.7 y 84.7 por ciento, respectivamente); la proporción de exportaciones manufactureras en el total de las no petroleras se incrementó de 73.1 a 93.6 por ciento en los mismos años.

7. Algunos autores señalan que los precios de ciertas manufacturas, en especial aquellas cuyo contenido tecnológico no es tan avanzado, también han tendido a la baja en relación con otros grupos de productos. P. Sarkar y H.W. Singer, "Manufactures Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade Since 1965", *World Development*, vol. 19, núm. 4, 1991, pp. 333-340, y, de los mismos autores, "Manufacture-Manufacture Terms of Trade Deterioration: A Reply", *World Development*, vol. 21, núm. 10, 1993, pp. 1617-1620.

C U A D R O 2

DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO POR REGIONES (PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

	Asia		América Latina		Medio Oriente y Europa		África	
Procedencia	*1984*	*1994*	*1984*	*1994*	*1984*	*1994*	*1984*	*1994*
Asia	26.2	38.6	2.0	2.4	5.8	2.9	1.8	1.3
América Latina	3.2	5.6	13.7	19.8	2.8	1.5	2.2	1.0
Medio Oriente y Europa	13.8	19.9	3.9	2.1	10.9	8.9	1.9	2.0
África	3.0	6.8	2.6	2.6	1.9	2.4	5.0	9.7

Fuente: Fondo Monetario Internacional

registrado principalmente en Asia, donde la proporción de las exportaciones de la región que se destinan a otros países asiáticos aumentó de 26% en 1984 a casi 40% en 1994 (véase el cuadro 2).

El comercio intrarregional ha aumentado en forma significativa entre los países latinoamericanos: de 14% en 1984 a 20% en 1994. En el mismo lapso, los porcentajes correspondientes al Mercosur fueron de 14 y 22 por ciento. Otros procesos de regionalización del comercio han sido formalizados mediante acuerdos como el de la Comunidad Europea (CE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

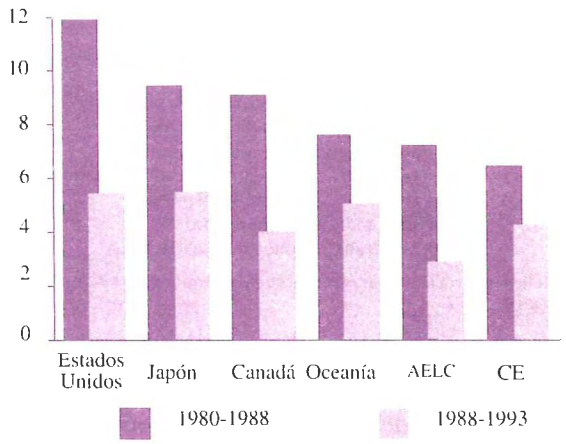
Áreas y productos más dinámicos en la OCDE

En este trabajo el mercado de la OCDE se divide en submercados: Estados Unidos, Canadá, Japón, la Unión Europea (UE), los países del Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC) y Oceanía.[8] Las tasas promedio de crecimiento anual de las importaciones de esos submercados en 1980-1988 y 1988-1993 se muestran en la gráfica 1. Estados Unidos tuvo en el primer período (1980-1988) la tasa más alta de crecimiento de sus importaciones , seguido de Japón y Canadá. Esto reflejó en buena medida el dinamismo de esas tres economías, en particular de 1983 a 1988, cuando las tasas de crecimiento anual del PIB fueron de casi 4% en Estados Unidos y Japón, 4.3% en Canadá, 2.7% en la Unión Europea, 13.2% en los países del AELC y 3.0% en Oceanía.

De 1988 a 1993 la tasa de crecimiento de las importaciones disminuyó en todas las regiones de la OCDE; Japón registró el mayor dinamismo en esta materia[9] y su producto creció 4.2% en promedio anual. Estados Unidos, a pesar de que su economía se expandió a tasas medias inferiores a 2%, permaneció como uno de los mercados más activos en importaciones. Canadá, cuyo producto creció apenas 1.2% anual, redujo sus importaciones en 1988-1993 frente a 1980-1988. La Comunidad Europea y los países del AELC expandieron sus importaciones a tasas relativamente reducidas.

G R Á F I C A 1

CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE LA OCDE POR REGIÓN, 1980-1988 Y 1988-1993 (TASA PROMEDIO ANUAL, %)



AELC: Asociación Europea de Libre Comercio.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OCDE.

En el cuadro 3 se muestran los grupos de bienes en que se clasifican las exportaciones no petroleras en la OCDE[10] y la gráfica 2 presenta las tasas medias de crecimiento de las importaciones de dichos grupos en los períodos 1980-1988 y 1988-1993.

8. Los miembros de la CE son Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal y el Reino Unido. Los países del AELC (Acuerdo Europeo de Libre Comercio, EFTA en inglés) lo forman Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza. Turquía se incluye en este grupo con propósitos de simplificación. Oceanía incluye a Australia y Nueva Zelandia.

9. En los primeros años de este período el PIB de Japón registró elevadas tasas de crecimiento; en 1988 alcanzó 6.8%; sin embargo, su expansión se desaceleró considerablemente en 1992, y en 1993 se observó una ligera contracción del PIB.

10. La desagregación se tomó de *Comercio Internacional por Bienes*, de la OCDE, a partir de los diez grupos de la Standard Trade Inter-

En el primer período, el grupo 7 (maquinaria y equipo de transporte) registra la tasa de crecimiento más alta, seguido del grupo 8 (artículos manufacturados varios). Ello refleja la importancia adquirida por las manufacturas en el comercio mundial. En la gráfica 2, que ilustra también el segundo período, el grupo 9 (bienes y transacciones no clasificadas) tiene la tasa de crecimiento más alta. Dada su heterogeneidad, no es posible obtener conclusión alguna. Sin embargo, el segundo grupo con la tasa de crecimiento más elevada es nuevamente el 8 (artículos manufacturados varios), lo que confirma la importancia de las manufacturas en el comercio internacional.[11]

Integración de México a la economía mundial

Estados Unidos es el principal mercado de exportación de México. En 1980, 75% de las ventas externas mexicanas a la OCDE se concentraban en aquel país; cinco años después la cifra había aumentado más de diez puntos porcentuales (véase el cuadro 4)[12] y en 1993 llegó a 87.5%. Este año Canadá se convirtió en el segundo destino de las exportaciones mexicanas, al aumentar su participación a 6.4%, de 2.2% en 1980.

C U A D R O 3

Clasificación comercial estándar internacional (STIC) de las exportaciones[1]

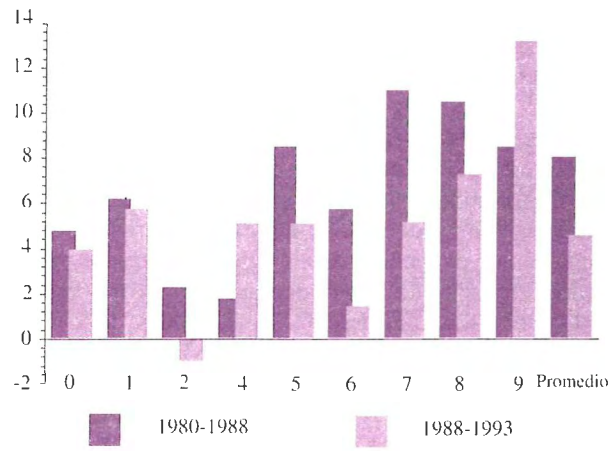
Grupo	Tipos de bienes
0	Comida y animales vivos para alimento
1	Tabaco y bebidas
2	Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles
4	Aceites y grasas animales y vegetales
5	Productos químicos y relacionados
6	Bienes manufacturados clasificados por materia prima
7	Maquinaria y equipo de transporte
8	Artículos manufacturados varios
9	Bienes y transacciones no clasificadas

1. Se excluye el grupo 3 (combustibles de origen mineral y lubricantes).
Fuente: OCDE.

La importancia de América del Norte como destino de las exportaciones mexicanas ha sido a expensas de los mercados de Japón y la Comunidad Europea (véase el cuadro 4). México ha orientado sus exportaciones hacia sus socios geográficos naturales, tendencia que se ubica en el entorno de regionalización del comercio mundial de los últimos años y en la que ha influido el crecimiento del comercio intraindustrial –esto es, la exportación e importación de bienes dentro de la misma industria– entre México y Estados Unidos (véase el anexo 1). Esta regionalización de las exportaciones de México ha favorecido su participación en el mercado de la OCDE.

G R Á F I C A 2

Crecimiento de las importaciones mundiales de la OCDE por grupo de bien, 1980-1988 y 1988-1993 (tasa promedio anual, %)[1]



1. Se excluye el grupo 3 (combustibles de origen mineral y lubricantes).
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OCDE.

El cuadro 5 muestra la participación de los grupos de bienes en las exportaciones mexicanas no petroleras. Destaca el grupo 7 (maquinaria y equipo de transporte), que ha aumentando su importancia de manera considerable: de 28.2% en 1980 a 58.4% en 1993. Este incremento ha obedecido, en parte, a la reducción de la participación relativa del grupo 0 (comida y animales vivos para alimento) y del grupo 2 (materiales crudos no comestibles, excepto combustibles).

En resumen, las exportaciones mexicanas se han dirigido, en cuanto a mercados, principalmente hacia América del Norte y en cuanto a productos, a los grupos de maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados varios y bienes manufacturados clasificados por materia prima. Así, México se ha insertado en las tendencias mundiales de regionalización del comercio y de reorientación de exportaciones hacia el sector manufacturero. En las ventas mexicanas se ha reducido la participación relativa de los productos básicos, cuyos precios internacionales han mostrado volatilidad y tendido a la baja.[13]

national Classification (STIC) de la ONU.

11. La gráfica 2 muestra la evolución de los grupos en términos de valor. Destaca la baja tasa de crecimiento de los grupos 2 (bebidas y tabaco) y 4 (aceites y grasas animales y vegetales) en el primer período, mientras que en el segundo período el grupo 2 tiene tasa negativa. Esto puede reflejar la caída de los precios relativos de los productos básicos.

12. Por razones de consistencia con el resto del trabajo, la información sobre las exportaciones mexicanas se obtuvo de la OCDE y podría presentar diferencias con la información de otras fuentes.

13. La importancia relativa de las exportaciones petroleras mexicanas también ha disminuido, con lo que se ha reducido la vulnerabilidad de la economía a los vaivenes de los precios del crudo.

Fuentes de crecimiento de las exportaciones

La estructura de las exportaciones mexicanas tiene por sí misma efectos en la ganancia o la pérdida de su participación en el comercio internacional. Supóngase, por ejemplo, que la demanda mundial de maquinaria y equipo de transporte declina y todo lo demás permanece constante; frente a ello se puede esperar una reducción de la participación relativa de México en el intercambio mundial, aunque no cambien las participaciones relativas de los distintos mercados de las exportaciones mexicanas. De manera similar, si la demanda de importaciones de América del Norte declina, es posible esperar que –todo lo demás constante– se reduzca la participación de México en el comercio mundial, aun si las participaciones relativas por grupos de bienes no cambien.

C U A D R O 4

Participación relativa de las exportaciones de México en la OCDE por regiones (porcentajes)

Mercados	1980	1988	1993
Estados Unidos	74.71	86.34	87.51
Canadá	2.21	4.21	6.42
Japón	8.38	2.80	1.45
Oceanía	0.26	0.35	0.19
Comunidad Europea	12.83	5.76	4.09
Europa no CE	1.62	0.54	0.34
Total	*100.00*	*100.00*	*100.00*

Fuente: Elaborado con datos de la OCDE.

El método de análisis de Participación Constante de los Mercados es la herramienta más empleada y aceptada para aislar el efecto de la desagregación por productos y por mercados. La idea principal es que la participación de las exportaciones en el mercado mundial (o en cualquier otro mercado de referencia) no sólo cambia debido a alteraciones en la competitividad de un país, sino que también es importante la estructura de sus exportaciones. El método referido lo desarrolló Tyszynski[14] y lo mejoraron, entre otros, Leamer y Stern[15] y Fagerber y Sollie, como una herramienta para estudiar la relación entre los cambios estructurales en el comercio mundial y el comportamiento de las exportaciones de países individuales. Según los últimos autores, un cambio en la participación de las exportaciones de un país en el comercio mundial, en un período determinado, puede descomponerse en cinco partes, que podrían considerarse también como fuentes de crecimiento de las exportaciones de dicho país.[16]

$$\Delta M = \Delta Ma + \Delta Mb + \Delta Mc + \Delta Mab + \Delta Mmc$$

donde:

ΔM = cambio en la participación porcentual de las exportaciones de un país en el comercio mundial (o en cualquier otro mercado de referencia) en un período determinado.

ΔMa = *Efecto de participación en el mercado*. Mide la ganancia (pérdida) del país en su participación del comercio mundial como consecuencia de que sus exportaciones crezcan más (menos) que proporcionalmente que las importaciones del resto del mundo en los grupos de bienes y en los mercados a los que el país dirige sus exportaciones al inicio del período. De hecho, es suficiente que crezcan más que proporcionalmente las exportaciones de los grupos de bienes y mercados en los que el país concentra sus ventas al exterior. Por ejemplo, si las exportaciones mexicanas del grupo de maquinaria y equipo de transporte al mercado de Estados Unidos crecen más que proporcionalmente que las importaciones estadounidenses de ese mismo grupo, es posible esperar que el efecto de participación en el mercado tenga signo positivo siempre y cuando ese grupo de bienes y ese mercado dominen las exportaciones mexicanas. En general, es factible esperar un signo positivo en este efecto si son favorables las condiciones económicas –internas y externas– en las que las empresas exportadoras toman sus decisiones respecto a productos y mercados.[17]

C U A D R O 5

Participación relativa de las exportaciones de México a la OCDE, por tipo de bien[1] (porcentajes)

Tipo de bien	1980	1988	1993
0. Comida y animales vivos para alimento	21.63	10.75	8.04
1. Tabaco y bebidas	2.04	1.36	1.06
2. Materiales crudos no comestibles, excepto combustible	10.01	4.01	2.39
4. Aceites y grasas animales y vegetales	0.06	0.04	0.09
5. Productos químicos y relacionados	4.36	3.82	2.91
6. Bienes manufacturados clasificados por materia prima	17.53	13.18	8.51
7. Maquinaria y equipo de transporte	28.17	52.16	58.38
8. Artículos manufacturados varios	11.67	10.38	14.35
9. Bienes y transacciones no clasificadas	4.52	4.29	4.27
Total	*100.00*	*100.00*	*100.00*

1. Se excluye el grupo 3 (combustibles de origen mineral y lubricantes)
Fuente: Elaborado con datos de la OCDE.

ΔMb = *Efecto de composición de productos*. Indica si la estructura de productos exportados del país al inicio del período se concentra o no en los bienes más dinámicos en el comercio

14. H. Tyszynski, "World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950", *The Manchester School*, núm. 19, 1951, pp. 272-304.

15. E. Leamer y R. Stern, "Constant Market Share Analysis of Export Growth", *Quantitative International Economics*, Allyn and Bacon Inc., Boston, 1970, pp. 171-183.

16. J. Fagerberg y G. Sollie, "The Method...", *op. cit.* El anexo 2 presenta el desarrollo algebraico de la metodología.

17. El efecto de participación en el mercado en la metodología de Fagerberg y Sollie equivale al llamado "efecto estático de competencia", de H. Oldersma y V. Bergeijk, "Not so Constant: The Constant

mundial. Por ejemplo, si al inicio del período el país concentra sus exportaciones en los productos básicos, mientras que en el mercado mundial la demanda crece más para los productos manufacturados, es posible esperar un signo negativo en este efecto.

ΔMc = *Efecto de composición de mercados*. Muestra si la estructura por mercados a los que el país exporta al inicio del período está o no concentrado en los mercados más dinámicos. Por ejemplo, si al inicio del período el país envía la mayor parte de sus exportaciones a las naciones industrializadas, mientras que los países en desarrollo muestran un auge de sus importaciones relativamente mayor que aquéllos, es dable esperar un signo negativo en este efecto.

ΔMab = *Efecto de adaptación de productos*. Registra el grado de éxito de un país para adaptar la composición de bienes de sus exportaciones a los cambios en la composición de bienes demandada por el mercado durante el período considerado. Por ejemplo, si durante el período la demanda de manufacturas es mayor en relación con la de productos básicos y el país reorienta sus exportaciones hacia los bienes manufacturados –logrando además una tasa de crecimiento de sus exportaciones de estos productos mayor que el promedio mundial–, se puede esperar un signo positivo en este efecto.[18]

ΔMmc = *Efecto de adaptación de mercado*. Registra el grado de éxito de un país para adaptar la composición de los mercados de sus exportaciones a los cambios en la composición de los mercados importadores durante el período considerado. Por ejemplo, si durante el período los países en desarrollo muestran un auge de sus importaciones frente a las naciones industriales y el país reorienta sus exportaciones hacia los primeros, entonces se puede esperar un signo positivo de este efecto.

Market Shares Analysis and the Exchange Rate", *The Economist*, núm. 141, 3 de noviembre de 1993, pp. 380-401 –véase el Anexo 2–, y refleja el *ambiente* en que se toman las decisiones estratégicas concernientes a los productos exportados y los mercados de destino. De la definición algebraica:

$$\Delta M_a^k = \sum_l \left(a_t^{kl} - a_0^{kl}\right) b_0^l c_0^l$$

donde

k,l = país exportador y mercado importador, respectivamente.

t,0 = año final e inicial del período de estudio, respectivamente.

a^{kl} = vector de participaciones relativas de las exportaciones del país en cuestión en las importaciones mundiales por bien y por mercado.

b^l_0 = vector de composiciones relativas de importaciones por tipo de bien en cada mercado al inicio del período.

c^l_0 = participación relativa de cada mercado en las importaciones mundiales al inicio del período.

Si las exportaciones de un país crecen al mismo ritmo que la demanda mundial en cada bien y en cada mercado, el efecto ΔM^k_a tendrá valor de cero ($a^{kl}_t = a^{kl}_0$), mientras que si crecen más (menos) que dicha demanda en aquellos productos y mercados con mayor peso relativo al inicio del período, el efecto presentará un signo positivo (negativo).

18. Un valor de cero de este efecto no indica que no haya tenido lugar ninguna adaptación al cambio, sino que el país transforma –o adapta– su estructura de exportaciones al mismo ritmo que el promedio de todos los países que exportan al mercado en cuestión.

Participación en la OCDE antes y después de la apertura

En el cuadro 6 se presentan los cambios en la participación relativa de las exportaciones de tres países latinoamericanos –incluido México– y tres de Asia del Sur. Los cálculos, del período 1980-1988, son de los niveles de desagregación por productos y mercados expuestos en los cuadros 3 y 4, respectivamente.[19] La mayor participacón en el mercado de la OCDE en 1980 correspondió a Taiwan y Brasil, seguidos de Corea y México, este último con una participación relativa de 1%; en 1988 Brasil había cedido el segundo lugar a Corea, que consiguió el mayor aumento de su participación en el período (1.7 puntos porcentuales).

CUADRO 6

Cambio en la participación de las exportaciones no petroleras de varios países en el mercado de la OCDE, 1980-1988 (porcentajes)

	México	Brasil	Chile	Singapur	Taiwan	Corea
Participación en 1980	1.009	1.667	0.405	0.552	1.701	1.395
Participación en 1988	1.575	1.712	0.355	0.999	3.350	3.099
Cambio en la participación	0.567	0.044	–0.051	0.447	1.650	1.700
1. ΔMa	0.270	0.185	0.025	0.239	1.070	1.100
2. ΔMb	–0.048	–0.291	–0.085	0.048	0.106	0.098
3. ΔMc	0.230	0.107	0.012	0.061	0.282	0.176
4. ΔMab	0.026	0.039	–0.003	0.047	0.062	0.155
5. ΔMmc	0.089	0.004	0.000	0.052	0.132	0.177

De 1980 a 1988 México aumentó 0.57 puntos porcentuales su participación en el mercado de la OCDE gracias, fundamentalmente, a los efectos ΔMa (participación en el mercado) y ΔMc (composición de mercados) que registraron cambios positivos de 0.27 y 0.23 puntos porcentuales, respectivamente. El primero muestra que las exportaciones mexicanas crecieron más que proporcionalmente que las importaciones de sus socios comerciales durante el período 1980-1988, a lo que tal vez contribuyó un entorno económico favorable para el sector exportador dentro y fuera del país. El efecto de participación en el mercado es también el más importante en las tres naciones asiáticas, así como en Brasil. Por su parte, las repercusiones de ΔMc indica el efecto favorable de la concentración considerable de las exportaciones mexicanas al inicio del período en el mercado que mostró mayor dinamismo de sus importaciones en la OCDE: Estados Unidos.

El efecto de composición de productos tiene signo negativo porque al inicio del período las exportaciones mexicanas se con-

19. Esto es, el mercado de referencia ("mercado mundial") es la OCDE. Sólo se consideran los datos de las importaciones para asegurar la consistencia, ya que las importaciones del país X provenientes del país Y pueden no ser iguales a las exportaciones de Y a X, debido a errores en la conversión de moneda, tiempos de registro, etcétera.

centraron en los grupos 7 (maquinaria y equipo de transporte), 0 (comida y animales vivos para alimento) y 6 (bienes manufacturados clasificados por materia prima). Aunque el primero tuvo la tasa de crecimiento más elevada en el período 1980-1988 (véase la gráfica 2), los dos últimos registraron tasas de crecimiento por debajo del promedio para todos los grupos, lo que influyó de manera determinante para que este efecto resultara negativo. Esto es, gran parte de las exportaciones mexicanas correspondieron a productos de gran demanda en el mercado, pero al mismo tiempo otra porción muy importante se formó con productos de baja demanda cuyo efecto negativo más que compensó el efecto positivo de las exportaciones de productos dinámicos. Por otro lado, los efectos de la adaptación de productos y de mercados contribuyeron favorablemente al aumento de la participación de las exportaciones mexicanas a la OCDE, lo que da una idea de la capacidad del sector exportador mexicano para adaptar la estructura de sus exportaciones a los grupos de bienes y a los mercados más activos, en particular al estadounidense y al grupo de manufacturas.

Es interesante advertir que sólo los países latinoamericanos mostraron índices negativos en algunos de los efectos durante 1980-1988, mientras que los asiáticos tal vez hayan aprovechado los mercados y productos más dinámicos, adaptándose además positivamente a los cambios en la estructura del comercio durante el período. Es particularmente notorio el caso de Taiwan, que muestra impactos positivos de importancia en prácticamente todos los efectos durante 1980-1988.

El cuadro 7 muestra los cambios en las participaciones en el período 1988-1993. En este último año, Taiwan y Corea permanecieron como las economías con mayor participación en las importaciones de la OCDE, mientras que México ascendió al tercer puesto, con un cambio en su participación de 0.76 puntos porcentuales y alcanzando un nivel de 2.3%. Brasil siguió perdiendo terreno y quedó en quinto lugar. Por su parte Chile, que había registrado una reducción de su participación en el período 1980-1988, logró una ligera ganancia (0.011 puntos porcentuales) durante 1988-1993, pero entre los casos analizados siguió siendo el país con menor participación en el mercado de la OCDE. En el descenso de la participación de las exportaciones brasileñas y chilenas a la Organización influyó la caída de los precios internacionales de los productos básicos (café y cobre), así como los de productos incluidos en el grupo 6 (bienes manufacturados clasificados por materia prima).[20]

En el período 1988-1993 sólo México, Chile y Singapur aumentaron su participación relativa, siendo la del primero la mayor en términos porcentuales (0.76 puntos). En el caso de México, al igual que en el período 1980-1988, la mayor contribución fue la del efecto de participación en el mercado, al tiempo que el resto de los efectos perdieron importancia en 1988-1993. De esta manera, las exportaciones mexicanas siguieron creciendo a una tasa superior a la de las importaciones de sus socios comerciales. La magnitud de este efecto en este período es mayor que en el anterior, lo que sugiere que las condiciones internas y externas mejoraron de modo considerable para el sector exportador, esto es, la apertura comercial tal vez haya tenido repercusiones positivas.

20. Sin embargo, hay que tener presente que tanto Brasil como Chile realizan buena parte de su comercio con países de la región sudamericana, mercado que no se toma en cuenta en este análisis. Además, una gran proporción de las exportaciones de estos países son productos básicos, como el café en Brasil y el cobre en Chile, y la importancia relativa de estos productos en el comercio mundial, así como sus precios, han tendido a la baja en el largo plazo.

C U A D R O 7

CAMBIO EN LA PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS DE VARIOS PAISES EN EL MERCADO DE LA OCDE, 1988-1993 (PORCENTAJES)

	México	Brasil	Chile	Singapur	Taiwan	Corea
Participación en 1988	1.575	1.712	0.355	0.999	3.350	3.099
Participación en 1993	2.330	1.280	0.372	1.560	3.150	2.467
Cambio en la participación	0.755	–0.432	0.017	0.562	–0.200	–0.632
1. ΔMa	0.712	–0.345	0.053	0.489	–0.264	–0.680
2. ΔMb	–0.002	–0.072	–0.034	0.025	0.039	0.029
3. ΔMc	0.031	0.018	0.004	0.015	0.071	0.074
4. ΔMab	0.003	–0.029	–0.009	0.027	–0.033	–0.036
5. ΔMmc	0.011	–0.005	0.002	0.006	–0.013	–0.020

El efecto de composición de productos –aunque de menor valor absoluto– es de nuevo negativo, pues a pesar de que las exportaciones mexicanas fueron en su mayoría bienes del grupo 7 (maquinaria y equipo de transporte), en este período dicho grupo ya no mostró un comportamiento tan activo como en el lapso anterior (véase la gráfica 2). Además, otros grupos en los que México concentró sus exportaciones, como el 6 (bienes manufacturados clasificados por materia prima), el 0 (comida y animales vivos para alimento) y el 2 (materiales crudos no comestibles) registraron tasas de crecimiento por debajo de la media y negativa en el último caso. El efecto de composición de mercados es el segundo más importante, pero con una contribución bastante menor que en 1980-1988, ya que durante 1988-1993 Japón superó a Estados Unidos como el mercado más activo (véase la gráfica 1). Además, otros mercados importantes para México en 1988, como Canadá, mostraron una menor tasa de crecimiento de sus importaciones. Los efectos de adaptación a los cambios en la composición de mercados y productos siguen siendo positivos, aunque su contribución es marginal.

El caso de pérdida de participación más notable en 1988-1993 es el de Corea (0.63 puntos porcentuales), seguido por Brasil (0.43 puntos porcentuales), con índices negativos en cuatro de los cinco efectos. A diferencia del primer período, en 1988-1993 Taiwan y Corea registraron impactos negativos en el efecto de participación en el mercado, lo que en parte puede ser consecuencia de la mayor penetración de México en el mercado. Esto es, esas economías quizá se enfrentaron a un ambiente externo más competido, caracterizado por una mayor presencia en el mercado de economías como la mexicana. Singapur siguió ganando terreno; su participación aumentó 0.56 puntos porcentuales, obtenido con contribuciones positivas de todos los efectos.

Exportaciones mexicanas de maquinaria y equipo de transporte a Estados Unidos

Para analizar con más detalle el grupo de bienes más importante de las exportaciones mexicanas (maquinaria y equipo de transporte) a su principal mercado, Estados Unidos, se desagregan las exportaciones de dicho grupo (7) al socio comercial del norte en cuatro subgrupos: 76 (manufacturas relacionadas con telecomunicaciones y equipos de grabación y reproducción de sonido y video en general), 77 (maquinaria eléctrica, equipo utilizado en circuitos eléctricos y transmisión de electricidad, aparatos eléctricos y aparatos electrónicos no incluidos en otros grupos), 78 (vehículos de transporte terrestre de pasajeros y carga, incluyendo autopartes y vehículos no motorizados), y otros, que se refiere al resto de los subgrupos del grupo 7.

En 1993 los subgrupos 76, 77 y 78 representaron 80% de las exportaciones totales del grupo 7 de México a Estados Unidos (véase el cuadro 8). Durante el período analizado se presenta una tendencia decreciente de la participación relativa de los subgrupos 76 y 77, al tiempo que el subgrupo 78 más que triplica su participación relativa en el grupo 7. De esta manera, el sector automovilístico en general aumentó su importancia en las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de manera considerable, lo que a su vez revela la importancia que ha adquirido el comercio entre las industrias automovilísticas de ambos países.

Al analizar las tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones mexicanas para cada subgrupo y compararlas con las de las importaciones de Estados Unidos provenientes de la OCDE, también por subgrupo, es claro que México presentó un crecimiento muy por encima del incremento de la demanda estadounidense (véase la gráfica 3). Esto sucede sobre todo en el segundo período, cuando las exportaciones mexicanas del grupo 7 crecieron de manera significativa a pesar de la reducción de la demanda de maquinaria y equipo de transporte en Estados Unidos en relación con el primer lapso. Es particularmente notable el caso de las exportaciones mexicanas del subgrupo 78, que en 1988-1993 se incrementaron 23% en promedio anual, a pesar de que la demanda de importaciones de este subgrupo en Estados Unidos aumentó 2.3 por ciento.

El cuadro 9 presenta la descomposición de los efectos del Análisis de Participación Constante de los Mercados para las exportaciones de los cuatro subgrupos del grupo 7 a Estados

C U A D R O 8

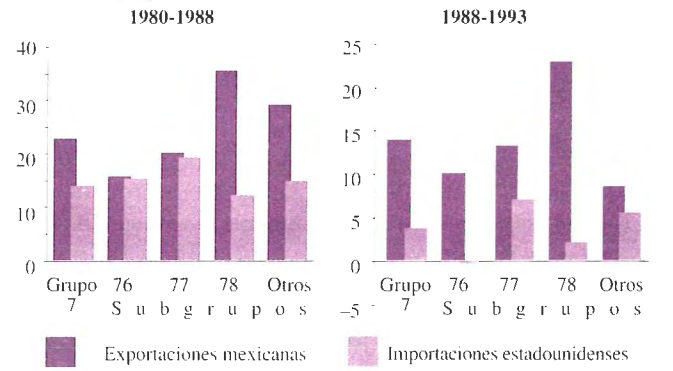
Exportaciones mexicanas a Estados Unidos del grupo 7, por subgrupos (porcentajes)

	1980	1988	1993
Subgrupo 76	35.86	22.38	19.02
Subgrupo 77	38.22	32.16	31.34
Subgrupo 78	9.13	20.18	29.71
Otros subgrupos	16.78	25.28	19.93
Grupo 7	*100.00*	*100.00*	*100.00*

Fuente: Elaborado con datos de la OCDE.

G R Á F I C A 3

Crecimiento de las importaciones estadounidenses y las exportaciones mexicanas, 1980-1988 y 1988-1993 (tasa promedio anual, %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OCDE.

Unidos.[21] De nuevo el efecto de participación de mercado es el más importante –aumentó en el segundo período– y confirma la importancia del ambiente favorable que han tenido las empresas exportadoras mexicanas. El efecto de composición de productos, al contrario de lo que sucedió en el análisis global, registra signo positivo en ambos períodos. Esto se explica porque al inicio de ambos períodos las exportaciones mexicanas se concentraban en los subgrupos 76 y 77, que mostraron un dinamismo mayor que el grupo 78. El cambio de las exportaciones mexicanas de los subgrupos 76 y 77 hacia el 78 influyó a su vez para que el efecto de adaptación de productos registrara signo negativo. Esto obedeció a que las exportaciones mexicanas del subgrupo 78 a Estados Unidos mostraron un gran aumento en un momento en que las importaciones de dicho subgrupo no fueron particularmente dinámicas con el socio comercial del norte.[22]

Comentarios finales

En los últimos años, las exportaciones mexicanas se dirigieron principalmente hacia sus socios geográficos naturales, en particular a Estados Unidos, y en materia de productos se optó por los grupos de maquinaria y equipo de transporte y de artículos manufacturados varios. De esta manera, México se ha incorporado a las tendencias mundiales de regionalización del

21. Obviamente, al considerar un solo mercado desaparecen los efectos de composición de mercados y de adaptación de mercados.

22. Esto, sin embargo, se puede ver desde diversos ángulos, pues aunque por un lado los exportadores mexicanos tal vez no hayan dirigido sus exportaciones a los productos más dinámicos, por el otro se estaría demostrando su capacidad de vender determinados productos, aun enfrentándose a una demanda exterior deprimida. También hay que recordar la imposibilidad de cambiar de productos de exportación en el corto plazo, dada la especialización de los insumos requeridos.

comercio y de reorientación de las exportaciones hacia el sector manufacturero. Este comportamiento también refleja en buena medida la importancia que ha adquirido el comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos (véase el anexo 1), sobre todo en las actividades automovilísticas de ambos países.

En términos generales, la importancia de México en el mercado de la OCDE ha aumentado de manera consistente: su participación pasó de 1% en 1980 a 2.3% en 1993; se puede decir que ha tenido un buen desempeño con respecto a otras economías de industrialización reciente. Mientras que en 1980 Brasil aventajaba cómodamente a México en cuanto a la participación de sus exportaciones a la OCDE, en 1993 sucedió lo contrario.

El Análisis de Participación Constante de Mercados muestra que en el período 1980-1988 fue favorable el entorno económico en que el sector exportador de México tomó las decisiones en materia de productos y mercados, lo que contribuyó a que las exportaciones del país aumentaran su participación en la OCDE (efecto de participación de mercado) y que los principales socios comerciales de México estuvieran entre los más dinámicos en el comercio mundial (efecto de composición de mercados). Asimismo, como resultado de los esfuerzos de liberalización comercial, el efecto de participación de mercado fue claramente el más importante de 1988 a 1993.

Los notables avances en participación de mercado que han tenido las exportaciones mexicanas también muestran un efecto favorable de las cuantiosas ventas al mercado estadounidense. La aceleración de dicha participación en el segundo período del análisis[23] sugiere que el cambio estructural de la economía mexicana –incluidas la desreglamentación de la actividad económica, la privatización de empresas y, en particular, la apertura comercial– ha promovido las exportaciones mexicanas. Por su parte, la mayor participación de las exportaciones de manufacturas ha reducido la vulnerabilidad de la economía derivada de la volatilidad de los precios internacionales de los productos básicos y el petróleo.

El persistente signo negativo en el efecto de composición de productos indica que al inicio de ambos períodos las exportaciones mexicanas no se concentraron en los productos más demandados en el mercado. Esta situación puede haber obedecido a: *i)* el extenso período de proteccionismo en que se desarrollaron las empresas mexicanas, lo que introdujo cierta inflexibilidad e incapacidad de las empresas para adaptarse al nuevo entorno de apertura, y *ii)* la natural rigidez en el desplazamiento de la producción de un bien a otro; por ejemplo, si la demanda de automóviles declina y aumenta la de televisores, el posible desplazamiento de la producción de un bien a otro se lograría sólo en el largo plazo. Por su parte, la contribución de los efectos de adaptación de productos y de mercados sigue siendo marginal en el segundo período, lo que podría tener una explicación análoga a la del signo negativo del efecto de composición de productos, además de sugerir algunas dificultades del sector exportador mexicano para promover de modo adecuado sus bienes de exportación en los mercados más dinámicos.

23. En el primer período la tasa de crecimiento anual de la participación de las exportaciones mexicanas en la OCDE fue de 5.7%, mientras que en el segundo período se aceleró a 8.2 por ciento.

C U A D R O 9

Cambio en la participación de las exportaciones mexicanas del grupo 7 en el mercado de Estados Unidos (porcentajes)

	1980-1988	1988-1993
Cambio en la participación	3.20	4.16
1. ΔMa	2.47	4.25
2. ΔMb	0.77	0.13
4. ΔMab	–0.04	–0.22

La participación de Brasil en la OCDE disminuyó de manera importante en el período del análisis, mostrando además índices negativos en prácticamente todos los efectos durante la segunda parte del período. En el lapso 1988-1993 Chile en algo se recuperó, pero no pudo compensar la caída de 1980 a 1988, por lo que redujo su participación de 0.41% en 1980 a 0.37% en 1992. A la caída de la participación de las exportaciones brasileñas y chilenas en la OCDE ha contribuido el descenso de los precios internacionales, no sólo de los productos primarios como el café y el cobre, sino también de otras de sus principales exportaciones, como las comprendidas en el grupo 6 (productos manufacturados clasificados por materia prima).[24]

Taiwan y Corea tuvieron un mejor desempeño en el período 1980-1988, pues en 1988-1993 su participación disminuyó, a lo que tal vez contribuyó un ambiente externo más competido. Con todo, esas economías registraron en 1993 las mayores participaciones en el mercado de la OCDE. Singapur es el único que muestra signo positivo en todos los efectos en los dos períodos, lo que le ha permitido aumentar la participación de sus exportaciones a la OCDE. En general, los precios relativos de las exportaciones de las economías asiáticas, al contrario de las de Brasil y Chile, han tendido al alza, favoreciendo así la evolución de sus ventas al exterior.[25]

Anexo 1: Comercio intraindustrial México-Estados Unidos

El comercio intraindustrial, esto es, la exportación e importación de bienes dentro de la misma industria entre países que son socios comerciales, se ha intensificado en los últimos años. Este tipo de comercio se ha explicado en términos de la función que desempeñan la competitividad internacional, las economías de escala y la diferenciación de los productos.[26] El

24. P. Sarkar y H.W. Singer, *op. cit.*, y A. Premachandra, "Manufactured Exports From Developing Countries and Their Terms of Trade: A Reexamination of the Sarkar Singer Results", *World Development*, vol. 21, núm. 10, 1993, pp. 1607-1613.

25. *Ibid.*

26. P. Krugman, "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, vol. 9, 1979; E. Helpman, "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, vol. 11, núm. 3, 1981, y J. Mattar y C. Schatan, "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Esta-

proceso de globalización económica, así como la internacionalización del capital, han permitido el aprovechamiento de las economías de escala en los procesos de producción. Así, las empresas transnacionales han realizado procesos de integración vertical mundial que han dado lugar al incremento del comercio intraindustrial. La dotación de factores de los países en desarrollo puede dificultar la producción de los bienes en los que se especializan las naciones industrializadas, pero éstas pueden acudir a las economías en desarrollo por los costos laborales relativamente bajos e invertir en etapas del proceso de producción que permitan aprovechar las economías de escala.

En este anexo se analiza el comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos comparando los niveles de este tipo de comercio en 1982 y en 1993 en los grupos de bienes examinados en el trabajo. Para calcular el nivel promedio del comercio intraindustrial para un grupo de productos se considera un índice ponderado, en que las ponderaciones son las participaciones de cada producto en el comercio total, esto es:[27]

$$I_j = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) - \sum_{i=1}^{n}|X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)} \qquad (1)$$

donde:

I_j = índice de comercio intraindustrial para el grupo j en el comercio de México con Estados Unidos.

X_i = exportaciones de la división i de México a Estados Unidos.

M_i = las importaciones de la división i de México provenientes de Estados Unidos.

Si el bien i se comercia exclusivamente de manera intraindustrial, de tal manera que $X_i = M_i$ el índice I_j será igual a 1.0; en cambio si todo el comercio del bien i es de carácter interindustrial, esto es $X_i = 0$ o $M_i = 0$, I_j sería igual a 0. De manera convencional, se considera intraindustrial el comercio si $I_j > 0.5$ e interindustrial si $I_i < 0.5$. En el cuadro 10 se presentan los cálculos de los índices de comercio intraindustrial (I_j) para cada uno de los grupos de la clasificación comercial estándar internacional (STIC, por sus siglas en inglés) en 1982 y 1993.

En 1982, tres grupos de bienes (6, 7 y 8) se comerciaban intraindustrialmente. Diez años después la naturaleza intraindustrial de estos grupos se intensificó, al tiempo que el índice del grupo 1 registró un cambio dramático, de $I_j = 0.05$ en 1982 a $I_j = 0.53$ en 1993, pasando así a la categoría de intraindustrial. En promedio, el comercio total de mercancías entre México y Estados Unidos cambió de interindustrial en 1984 ($I_j = 0.38$) a intraindustrial ($I_j = 0.68$). Con excepción del grupo 1, el resto del comercio intraindustrial tiene lugar en la producción de bienes manufacturados.

dos Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, México, febrero de 1993.

27. En el uso de este índice, la participación del comercio intraindustrial en el total con un socio comercial se ve afectada por el tamaño del desequilibrio comercial con dicho socio, esto es, entre más grande sea dicho desequilibrio ($X_i - M_i$) menor será el índice. Aunque se ha intentado corregir este sesgo, los resultados no han sido satisfactorios.

C U A D R O 10

Índices de comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos, 1982 y 1993

Grupo de bien	I_j 1982	1993
0. Alimentos y animales vivos	0.18	0.22
1. Bebidas y tabaco	0.05	0.53
2. Materias primas excepto combustibles	0.47	0.46
3. Combustibles de origen mineral y lubricantes	0.20	0.28
4. Aceites animales y vegetales, grasas y ceras	0.02	0.23
5. Productos químicos y sus derivados	0.28	0.38
6. Productos manufacturados clasificados por materia prima	0.58	0.66
7. Maquinaria y equipo de transporte	0.56	0.82
8. Manufacturas diversas	0.62	0.81
Promedio[1]	0.38	0.68

a. Se excluye el grupo 9 (bienes y transacciones diversos). 1. Promedio ponderado calculado con la ecuación (1).
Fuente: Elaborado con datos de la OCDE.

El cuadro 11 muestra los índices de comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos en los diez subgrupos con el índice más elevado en 1993. Dentro de los diez subgrupos con índices de comercio intraindustrial más alto, ocho pertenecen a la industria manufacturera. Asimismo, las manufacturas con mayor intercambio intraindustrial se encuentran en los grupos 7 (maquinaria y equipo de transporte) y 8 (manufacturas diversas).[28]

Anexo 2

El modelo de Fagerberg y Sollie se desarrolla de la siguiente manera:

k, l = países,

n = número de bienes,

s = número de regiones,

0, t = se refieren a los años inicial y final, respectivamente,

X^{kl}_i = exportaciones del bien i, provenientes del país k al país l,

B^{l}_i = importaciones del bien i al país l,

a^{kl}_i = microparticipaciones del país k, medidas como la participación de las exportaciones de k en el total de importaciones de l;

28. Puesto que en este caso no se trata de un índice promedio ponderado, la fórmula para medir el comercio intraindustrial es:

$$I_i = \frac{(X_i - M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \cdot 100$$

donde:

I_i = Es el índice de comercio intraindustrial para el subgrupo i en el comercio de México con Estados Unidos.

X_i y M_i como se definieron anteriormente.

$$a_i^{kl} = \frac{X_i^{kl}}{B_i^l}$$

donde para cada k y cada l hay un vector de la forma:

$$a^{kl} = (a_1^{kl},...,a_n^{kl}).$$

b_i^l = participación de las importaciones del bien i en el total de importaciones del país l,

$$b_i^l = \frac{B_i^l}{\sum_i B_i^l}$$

donde se define al vector para cada país o región como:

$$b^l = (b_1^l,...,b_n^l)$$

M^{kl} = macroparticipaciones del país k (participación de las exportaciones del país k en las importaciones del país l):

$$M^{kl} = \frac{\sum_i X_i^{kl}}{\sum_i B_i^l}$$

M^k = participación del país k en el mercado mundial:

$$M^k = \frac{\sum_l \sum_i X_i^{kl}}{\sum_l \sum_i B_i^l}$$

en donde el vector de macroparticipaciones de dimensión s es:

$$m^k = (M^{k1},.., M^{ks});$$

$\Delta m^k = M^k_t - M^k_0$, cambio de M^k en el período de 0 a t en el mercado mundial,

c^l = participación de las importaciones del país o región l en el total mundial de importaciones,

$$c^l = \frac{\sum_i B_i^l}{\sum_l \sum_i B_i^l}, \quad l = 1...,s$$

donde c es el vector de participaciones en importaciones mundiales, $c^t = (c^1,...,c^s)$.

La participación del país k en el mercado mundial puede definirse como el producto del vector de macroparticipaciones y el vector de las participaciones de los países en el total de importaciones: $M^k = m^k c$, en tanto que la participación del país k en el país l se define como el producto del vector de microparticipaciones dentro del total de las importaciones del país l $M^{kl} = a^{kl} b^l$.

El cambio en la participación se puede descomponer en tres elementos: el efecto de participación en el mercado (ΔM_a), el efecto de composición por productos (ΔM_b) y el efecto de adaptación al cambio en la composición por productos (ΔM_{ab}):

$$\Delta M^{kl} = \Delta M_a + \Delta M_b + \Delta M_{ab}$$

de tal manera que, para varios bienes y varios países, se tienen cinco efectos:

$$\Delta M^k = \Delta M^k_m + \Delta M^k_c + \Delta M^k_{mc} = \Delta M^k_a + \Delta M^k_b + \Delta M^k_{ab} + \Delta M^k_c + \Delta M^k_{mc}$$

dado que:

$$\Delta M^k_m = \Delta M^k_a + \Delta M^k_b + \Delta M^k_{ab}$$

donde :

$$\Delta M^k_a = \sum_l \left(a^{kl}_t - a^{kl}_0\right) b^l_0 \; c^l_0$$

$$\Delta M^k_b = \sum_l a^{kl}_0 \left(b^l_t - b^l_0\right) c^l_0$$

$$\Delta M^k_{ab} = \sum_l \left(a^{kl}_t - a^{kl}_0\right)\left(b^l_t - b^l_0\right) c^l_0$$

y

$$\Delta M^k_m = \left(m^k_t - m^k_0\right) c_0$$

$$\Delta M^k_c = m^k_0 \left(c_t - c_0\right)$$

$$\Delta M^k_{mc} = \left(m^k_t - m^k_0\right)\left(c_t - c_0\right)$$

El efecto de participación en el mercado ($\Delta M^k a$) es equivalente al efecto estático desarrollado por Oldersma y Bergeijk, excepto porque el primero está expresado en términos relativos al estar dividido entre las importaciones mundiales. En relación con este efecto, esos autores señalan: "La dinámica esencial de la competencia internacional y las decisiones estratégicas (tanto en relación con el mercado al que exporta la empresa como en relación con el producto que vende) se considera en el efecto estático de competencia.

"La política económica a menudo necesita una apreciación general de los cambios en la competitividad, especialmente en relación con variables que puedan influirse. Las decisiones estratégicas concernientes a los productos y los mercados no pertenecen a esta categoría, pero sí el *ambiente* de política en el que se toman estas decisiones. El efecto estático de competencia, que supone que el volumen de comercio en el mercado de referencia no cambia, proporciona información acerca del comportamiento de las exportaciones en general, una vez que el impacto de la desagregación regional y por bienes se ha aislado". Los autores demuestran además que el efecto estático de competencia no es influido por fluctuaciones del tipo de cambio y definen dicho efecto como:

$$\text{efecto estático} = \sum_l \sum_i \Delta s_i^{kl} \; B^l_{i0}$$

C U A D R O 11

SUBGRUPOS QUE REGISTRARON MAYORES ÍNDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EN EL COMERCIO DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS, 1993

Posición	SITC	Subgrupo	I_i
1	74	Maquinaria y equipo industrial en general y partes de máquinas	0.999
2	71	Maquinaria y equipo para la generación de energía	0.954
3	77	Aparatos eléctricos, maquinaria eléctrica y partes eléctricas	0.940
4	88	Aparatos fotográficos, equipo y refacciones, equipo óptico y relojes	0.907
5	87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control	0.898
6	12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0.888
7	52	Químicos inorgánicos	0.875
8	24	Madera y corcho	0.874
9	68	Metales no-ferrosos	0.872
10	75	Máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos	0.871

Fuente: Elaborado con datos de la OCDE.

donde

$$s_i^{kl} = \frac{X_i^{kl}}{B_i^{kl}} = a_i^{kl}$$

por lo tanto,

$$\text{efecto estático} = \sum_l \left(a_t^{kl} - a_t^{kl}\right) B_0^l$$

donde

$$B_0^{l\prime} = \left(B_{10}^l, \ldots, B_{1n}^l\right)$$

Por otro lado, el efecto de microparticipaciones de Fagerberg y Sollie se definió como:

$$\Delta M_a^k = \sum_l \left(a_t^{kl} - a_0^{kl}\right) b_0^l \; c_0^l$$

donde, como ya se vio, la multiplicación del vector b_0^l por el escalar c_0^l da como resultado

$$\frac{B_1^l}{\sum_l \sum_i B_i^l}$$

con lo que el efecto de microparticipaciones queda igual, con excepción del divisor, que es el monto total de importaciones.

BIBLIOGRAFÍA ADICIONAL

Baldwin, R.E., "The Commodity Composition of Trade: Selected Industrial Countries, 1900-1954", *Review of Economics and Statistics*, núm. 40, 1958, pp. 50-71.

Cuddington, J.T., y C.M. Urzúa, "Trends and Cycles in the Net Barter Terms of Trade: a New Approach", *Economic Journal*, 99, 1989, pp. 426-442

Esquivel, G., "Una nota sobre el comercio intraindustrial México-Estados Unidos", *Estudios Económicos*, núm. 13, El Colegio de México, México, enero-junio de 1992.

Faini, R., F. Clavijo y A. Senhadji-Semlali, "The Fallacy of Composition Argument: Is It Relevant for LDC's Manufacturers Exports?", *European Economic Review*, 36, 1992, pp. 865-882.

Feldman, R.A., *Measures of External Competitiveness for Germany*, IMF Working Paper, núm. 113, septiembre de 1994, pp. 1-19.

Galicia, A., y J. Cervantes, "Fuentes de crecimiento de las exportaciones en México y de otros países en desarrollo de industrialización reciente", *Boletín de Economía Internacional*, vol. XIII, núm. 2, Banco de México, abril-junio de 1987, pp. 5-14.

Galicia, A., y B.R. Martínez, "Los cambios en la estructura comercial mundial y sus repercusiones en México y otros países seleccionados", *Boletín de Economía Internacional*, vol. XV, núm. 2, Banco de México, abril-junio de 1989, pp. 7-22.

Hyun-Hoon Lee y Young-Youn Lee, "Intra-Industry Trade in Manufactures: The Case of Korea", *Weltwirtsch. Arch.*, 129 (1), 1993.

Kumar, R.D., "Export Performance of Bangladesh : A Constant Market Share Analysis", *The Bangladesh Development Studies*, vol. XIX, núm. 3, septiembre de 1991, pp. 63-81.

Leamer, E., "Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence", MIT Press, Cambridge, Ma., 1984, pp. 61-71.

Richardson, J.D., "Constant Market Share Analysis of Export Growth", *Journal of International Economics*, núm. 1, 1971, pp. 227-239.

OCDE, "Foreign Trade by Commodities 1980, 1985 y 1993", Serie C, París, 1983, 1987 y 1995.

sección nacional

Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995

En el presente examen de la evolución del comercio exterior de México en el lapso que va de 1973 a 1995 se emplea como hilo conductor el valor agregado nacional contenido en las exportaciones totales. El análisis se realiza en dos planos. En el primero se observa la evolución del intercambio comercial con base en la clasificación, que aquí se denomina formal, difundida de manera periódica por el Banco de México. En ella los grupos de productos se clasifican de menor a mayor agregación de valor, esto es, de lo más simple a lo más complejo e independientemente del origen de ese valor, sea interno o externo.

El segundo plano se refiere al examen de las exportaciones con base en el valor agregado nacional. Aquí la evidencia empírica es tendencial y aproximativa, pues se carece de información cuantitativa institucional de los períodos anteriores a 1993. Se pretende realizar una lectura diferente de la información estadística del comercio exterior en una economía protegida y en una relativamente abierta. El período de 1973-1995 abarca plenamente las dos estrategias, si bien la primera en su fase terminal y la segunda en su inicio. En ambos modelos, vale destacar, subyace en mayor o menor medida el objetivo fundamental de desarrollar con eficiencia y competitividad las capacidades productivas de la economía mexicana.

El valor agregado nacional es la base del principal indicador de la actividad económica nacional, el PIB. Empero, es comun que la mayoría de los estudios sobre el comercio exterior de México no consideren ese aspecto. Al PIB también se le conoce como valor agregado y representa la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios, libre de duplicaciones, producidos por un país en el lapso de un año.[1] Para calcularlo, en términos gruesos, al valor bruto de la producción se le restan las compras de bienes y servicios de consumo intermedio, sean de origen interno o externo. En otras palabras, sólo se contabiliza el valor agregado, valuado a precios de mercado en cada una de las fases del proceso productivo.

Ese fundamento contable se comparte de manera íntegra en la construcción de la matriz de insumo-producto, en los indicadores de producción, subgrupos, ramas y divisiones que dan lugar al PIB y, por extensión, a los indicadores de comercio exterior en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación (TIGE y TIGI), así como todos los sistemas arancelarios que han adoptado el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), como serían los casos de Estados Unidos y Canadá. Para entender el diferente significado del comercio exterior nacional y su contribución al desarrollo de la planta productiva nacional en una economía protegida y en otra abierta es necesario presentar, así sea brevemente, los principales objetivos e instrumentos de política económica, básicamente de carácter comercial, que se utilizan en cada uno de esos modelos.

1. INEGI, *El ABC de los Cuentas Nacionales*, p. 10.

Las exportaciones en el modelo sustitutivo

El período 1973-1982 es característico, porque coincide con el último intento de profundizar el proceso de sustitución de importaciones, iniciado en el decenio de los cuarenta, postulado por la CEPAL al comprobarse el ensanchamiento de la brecha entre la productividad de los países centrales y la de los periféricos, así como el consecuente deterioro en los términos de intercambio entre los productos primarios -principal rubro de exportación de los países en desarrollo- y los manufacturados industriales, exportados por las economías avanzadas.

La CEPAL considera que México, y en general los principales países de América Latina, instrumentaron con éxito, gradualmente descendente, las tres fases de la estrategia sustitutiva: a] bienes de consumo no duradero en los años cuarenta y cincuenta; b] bienes de consumo duradero y algunos insumos industriales en los sesenta, y c] insumos intermedios refinados y bienes de capital, en combinación con el intento, durante los setenta, de promover las exportaciones no tradicionales.[2]

De acuerdo con Carlota Pérez, el objetivo fundamental de las políticas de sustitución de importaciones era elevar el volumen de producción y el empleo a base de privilegiar la inversión nueva sobre la rea-

2. Fernando de Mateo, "La política comercial de México y el GATT", *El Trimestre Económico*, marzo de 1988.

C U A D R O 1

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (FAB) POR SECTOR DE ORIGEN, 1973-1995 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1973-1974	1975-1977	1978-1980	1981-1983	1984-1986	1987-1989	1990-1992	1993-1995
Total	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*
Sector primario	24.39	22.74	18.38	6.21	7.86	7.77	6.63	4.78
Agricultura y silvicultura	19.42	18.34	13.77	5.47	6.81	6.50	5.26	3.90
Ganadería y apicultura	2.60	1.48	1.49	0.71	1.01	1.11	1.17	0.76
Caza y pesca	2.37	2.93	3.11	0.03	0.04	0.16	0.19	0.12
Industria extractiva	6.75	22.80	54.64	74.56	57.40	35.81	25.04	11.28
Petróleo crudo y gas natural	1.26	18.24	51.54	71.84	54.89	32.93	23.53	10.66
Minerales metálicos	1.83	1.27	1.38	1.64	1.23	1.37	0.72	0.33
Minerales no metálicos	3.66	3.29	1.72	1.07	1.28	1.51	0.79	0.29
Industria manufacturera	52.89	37.28	21.85	19.13	34.44	55.87	67.55	83.59
Alimentos, bebidas y tabaco	14.06	7.07	3.00	3.50	4.04	6.17	3.66	3.12
Textiles y prendas de vestir	7.57	3.87	1.46	0.72	1.18	2.33	3.04	5.07
Pieles y cueros y sus manufacturas	0.59	0.50	0.41	0.12	0.14	0.50	0.66	0.61
Madera en manufacturas	0.81	1.01	0.57	0.31	0.47	0.80	0.85	0.92
Papel, imprenta e industria editorial	0.83	1.08	0.72	0.37	0.54	1.27	1.09	1.09
Derivados del petróleo	1.74	0.60	1.82	2.57	5.21	2.62	2.15	1.00
Petroquímica	–	–	0.13	0.61	0.57	0.77	0.81	0.42
Química	7.61	6.93	4.15	2.43	3.64	6.28	5.93	4.71
Productos de plástico y caucho	0.32	0.07	0.00	0.15	0.31	0.70	1.09	1.71
Manufacturas de minerales no metálicos	0.97	2.08	1.09	0.76	1.58	2.40	2.08	1.95
Siderurgia	3.13	1.81	0.90	0.79	1.72	3.46	3.14	3.13
Minerometalurgia	4.19	4.23	1.17	1.13	2.23	3.86	2.63	2.03
Autotransporte	5.64	1.34	3.61	3.30	8.73	16.53	17.77	18.16
Equipo para agricultura y ganadería	–	–	–	0.06	0.04	0.08	0.09	0.17
Equipo profesional y científico	–	–	–	0.03	0.11	0.12	0.61	1.04
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	–	0.07	0.80	0.61	1.41	2.65	13.60	27.11
Aparatos de fotografía, óptica y relojería	0.16	0.61	0.01	0.11	0.13	0.38	0.58	0.66
Alhajas y obras de metal	0.85	0.28	0.11	0.02	0.03	0.05	0.07	0.11
Maquinaria, equipo y productos diversos	4.44	5.71	1.89	1.54	2.37	4.90	7.68	10.57
Productos no clasificados	9.15	4.21	0.43	0.11	0.30	0.56	0.78	0.36
Ajuste por revaluación	4.91	8.51	–	–	–	–	–	–
Manufacturas no especificadas	1.91	4.46	4.71	–	–	–	–	–

Fuente: Elaboración propia con base en los sumarios estadísticos anuales de *Comercio Exterior*, 1973-1995.

lizada en tecnología o mejoramiento de la planta.[3] Los estímulos se orientaban a aumentar el valor agregado industrial sustituyendo con producción nacional lo que se importaba, pues era mucho más rentable invertir para agregar otro proceso que para mejorar lo que ya se producía. Carlota Pérez destaca, asimismo, la escasa prioridad que se otorgó –de hecho, al mínimo indispensable– a la capacitación y el desarrollo profesional en las actividades sustitutivas, aunque éstas se proyectaban como líderes en todo el proceso. Como resultado, las fases de fabricación fueron, en términos de calificación, las relativamente más simples. En un entorno de protección ello no ponía en riesgo el mercado ni la rentabilidad.

La política comercial desempeñó un papel fundamental con la imposición de restricciones cuantitativas (permisos previos) y, en menor medida, aranceles. La mecánica del sistema consistió en proteger a la industria sustitutiva, empezando por los bienes de consumo de elaboración simple; gran parte de los insumos intermedios y de bienes de capital debían importarse, dada la incapacidad de la estructura productiva para suministrarlos internamente. El desarrollo del proceso sustitutivo, de acuerdo con un programa teóricamente bien definido, precisaba avanzar de modo gradual, con la misma mecánica, en la sustitución de insumos intermedios y finalmente en la de bienes de capital. El resultado obvio que se esperaba obtener a finales de la década de los sesenta era una planta industrial diversificada y competitiva en escala internacional. Sin embargo, como bien se sabe, la realidad fue otra: la productividad y la competitividad siguieron siendo bajas y la mayor parte de la planta industrial presentaba un gran rezago tecnológico con respecto a los productores dominantes en el comercio internacional.

En los primeros tres decenios las divisas para sostener el proceso provinieron en su mayor parte de los sectores tradicionales: el agrícola y el minero y, en menor medida, del turismo y las transacciones fronterizas. En la última fase (1970-1980), las fuentes tradicionales de divisas fueron notoriamente insuficientes debido, en gran medida, a la crisis agrícola de fines de los sesenta, causando la rápida disminución del superávit del sector. Cuando parecía que la única fuente de financiamiento sería el endeudamiento externo, como de hecho sucedió en algunos años, en 1977 las exportaciones de petróleo comenzaron a crecer en forma acelerada, y con ello pudo darse un enorme aliento al proceso sustitutivo.[4] Sólo en la última fase de la estrategia sustitutiva, la exportación de manufacturas contribuyó en forma apreciable al requerimiento global de divisas. Sin embargo, debido al incremento exponencial de las ventas petroleras, aquéllas se ubicaron en un papel secundario. De hecho, el proceso

3. Carlota Pérez, "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, México, mayo de 1996.

4. Pablo Ruiz, "Desequilibrio externo y política económica en los setenta", en Rolando Cordera (selec.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Lecturas 39, Fondo de Cultura Económica, México, 1981.

C U A D R O **2**

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (FAB) POR SECTOR DE ORIGEN, 1973-1983
(NÚMEROS ÍNDICE)

	1973-1974	1975-1977	1978-1980	1981-1983	Tasa media de crecimiento anual
Total	*100*	*138*	*405*	*850*	*104*
Sector primario	100	129	305	216	29
Agricultura y silvicultura	100	131	287	239	34
Ganadería y apicultura	100	78	233	232	32
Caza y pesca	100	171	533	9	– 55
Industria extractiva	100	467	3 278	9 382	354
Petróleo crudo y gas natural	100	1 998	16 529	48 326	685
Minerales metálicos	100	96	305	764	97
Minerales no metálicos	100	124	191	249	35
Industria manufacturera	100	98	167	307	45
Alimentos, bebidas y tabaco	100	70	87	211	28
Textiles y prendas de vestir	100	71	78	81	– 7
Pieles y cueros y sus manufacturas	100	116	280	167	19
Madera en manufacturas	100	172	286	323	48
Papel, imprenta e industria editorial	100	180	350	383	56
Derivados del petróleo	100	48	423	1 254	132
Petroquímica	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Química	100	126	221	272	40
Productos de plástico y caucho	100	31	–	399	59
Manufacturas de minerales no metálicos	100	297	456	662	88
Siderurgia	100	80	117	214	29
Minerometalurgia	100	140	113	229	32
Autotransporte	100	33	259	497	71
Equipo para agricultura y ganadería	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Equipo profesional y científico	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Aparatos de fotografía, óptica y relojería	100	538	28	575	79
Alhajas y obras de metal	100	47	51	22	– 40
Maquinaria, equipo y productos diversos	100	178	173	295	43
Productos no clasificados	100	64	19	10	-54
Ajuste por revaluación	100	240	–	–	– 100
Manufacturas no especificadas	100	323	999	–	– 100

n.d. No se registran cifras en el año base y en diversos años posteriores.
Fuente: Elaboración propia con base en sumarios estadísticos anuales de *Comercio Exterior*, 1973-1995.

sucumbió por la incapacidad del sector manufacturero incluso para generar sus propias divisas. Por lo demás, no debe olvidarse que hasta 1982 existió un sesgo implícito contra las exportaciones –propio del modelo–, propiciado por las restricciones, cuantitativas o arancelarias, a las importaciones, y por la sobrevaluación del tipo de cambio.[5] El mercado protegido garantizaba una alta rentabilidad con relativamente poca inversión, por lo que se apreció un generalizado desinterés entre las empresas nacionales y transnacionales por exportar.

En 1970, junto a una mayor selectividad en el proceso de sustitución de importaciones, se emprendió un esfuerzo de promoción de exportaciones manufactureras que entrañó, entre otros aspectos, la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior –para coordinar las principales actividades promocionales y agilizar la política en ese campo– y el establecimiento de incentivos fiscales, subsidios, aranceles, permisos de importación temporal, facilidades fronterizas y asistencia financiera.[6]

En los años setenta las exportaciones mexicanas consistían en productos agropecuarios, mineros, petróleo crudo, bienes de consumo duradero y, de manera incipiente, algunas manufacturas de empresas transnacionales. Aquí es importante destacar que antes de 1982 las ventas externas, por estar basadas en recursos naturales o ser producto de la relativamente madura industria sustitutiva, contenían un alto valor agregado nacional.

Si bien la mayor parte de las manufacturas exportadas se producían con tecnologías relativamente sencillas y de bajo valor agregado, el encadenamiento productivo de la industria sustitutiva arrojaba bienes con un alto grado de integración nacional. En esta medida las exportaciones reflejaban fielmente en términos cualitativos y cuantitativos lo que producía la planta productiva mexicana. Si se exportaba un tubo de acero, una alta proporción de su valor se contabilizaba en el PIB, lo que además ilustraba el grado de desarrollo de las capacidades productivas internas.

De 1973 a 1983 el grueso de las exportaciones por sector de origen se concentraba en las actividades de menor grado de elaboración pero con mayor integración nacional. El bienio 1973-1974 refleja la estructura exportadora del modelo sustitutivo en pleno, antes del auge petrolero: del total exportado, 24.4% correspondió al sector primario, 6.8% a la industria extractiva y, del manufacturero, las industrias de alimentos, bebidas y tabaco participaron con 14.6%, la de textiles y prendas de vestir con 7.6%, la minero-metalúrgica con 4.2% y la siderurgia con 3.1%. En conjunto estas actividades representaron cerca de 60% del total (véase el cuadro 1). Por el contrario, las industrias de mayor desarrollo tecnológico, en procesos y productos, como la química (7.6%), la automovilística (5.6%) y la de maquinaria, equipo y productos diversos (4.4%), cuyo contenido de insumos importados dentro de la estrategia sustitutiva era presumiblemente apreciable, representaron en conjunto 17.6% del total.

En el trienio 1975-1977 la estructura de las exportaciones registró el inicio del acelerado crecimiento de las ventas externas de petróleo, así como la devaluación de 60% del peso frente al dólar. Las remisiones del hidrocarburo se incrementaron 1 898% (1973-1974=100), las agrícolas 3.8% y las de manufacturas descendieron 2 puntos porcentuales. Con ello se inició un acelerado repunte de las exportaciones que incidió directamente en el PIB. En los dos trienios siguientes, 1978-1980 y 1981-1983, las ventas externas de petróleo crudo crecieron 727 y 192 por cien-

5. Fernando de Mateo, *op. cit.*, p. 188.

6. Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, "Origen de la crisis industrial. El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar", en Rolando Cordera (selec.), *op. cit.*, p. 510.

C U A D R O 3

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (LAB) POR SECTOR DE ORIGEN, 1981-1995 (NÚMEROS ÍNDICE)

	1981-1983	1984-1986	1987-1989	1990-1992	1993-1995	Tasa media de crecimiento anual
Agricultura y silvicultura	100	123	121	154	219	22
Ganaderia y apicultura	100	141	159	264	328	35
Caza y pesca	100	156	647	1 228	1 469	96
Industria extractiva	100	76	49	54	46	- 17
Petróleo crudo y gas natural	100	76	47	52	46	- 18
Minerales metálicos	100	74	85	71	61	- 12
Minerales no metálicos	100	118	144	118	82	- 5
Industria manufacturera	100	178	298	565	1 341	91
Alimentos, bebidas y tabaco	100	114	180	167	274	29
Textiles y prendas de vestir	100	162	330	678	2 167	116
Pieles y cueros y sus manufacturas	100	116	442	905	1 621	101
Madera en manufacturas	100	150	266	443	922	74
Papel, imprenta e industria editorial	100	142	346	464	893	73
Derivados del petróleo	100	201	104	134	119	4
Petroquímica	100	92	128	211	213	21
Química	100	148	263	390	594	56
Productos de plástico y caucho	100	208	482	1 180	3 544	144
Manufacturas de minerales no metálicos	100	206	323	441	789	68
Siderurgia	100	216	447	637	1 217	87
Minerometalurgia	100	196	348	373	552	53
Autotransporte	100	262	511	861	1 689	103
Equipo para agricultura y ganadería	100	61	127	234	823	69
Equipo profesional y científico	100	318	364	2 789	9 135	209
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	100	230	444	3 578	13 692	242
Aparatos de fotografía, óptica y relojería	100	121	361	865	1 904	109
Alhajas y obras de metal	100	149	253	540	1 616	101
Maquinaria, equipo y productos diversos	100	152	324	796	2 102	114
Productos no clasificados	100	270	525	1 157	1 025	79

Fuente: Elaboración propia con base en sumarios estadísticos anuales de *Comercio Exterior*, 1973-1995.

to, respectivamente, las de la agricultura y la silvicultura se elevaron 119% y cayeron 16%, y las manufacturas se incrementaron 70 y 80 por ciento. En el sector manufacturero destaca el desempeño de la industria de autotransporte y el retroceso de la textil (cuadro 2).

Al final de lo que se puede considerar el cierre del modelo sustitutivo, la estructura de las exportaciones se constituía en 74.6% por productos de la industria extractiva (71.8% de petróleo crudo), y 19.1% por manufacturas (destacando 3.5% de alimentos, bebidas y tabaco; 3.3% de autotransporte; 2.6% de derivados del petróleo, y 2.4% de la industria química). El sector primario, encabezado por la agricultura y la silvicultura, descendió a 6.2% del total exportado.

LAS EXPORTACIONES EN LA APERTURA COMERCIAL

La crisis economica de 1982 marcó el fin del modelo sustitutivo y genero las condiciones para otro cuyos rasgos principales son la redefinición del papel del Estado en la economía, la desregulación económica, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio exterior y la apertura a la inversión extranjera. Con estas medidas se indujo un cambio estructural con el objetivo, entre otros primordiales, de modificar la manera en que la industria mexicana se inserta en el sistema mundial de manufactura.

De 1986 –cuando se desmantelaron de manera unilateral y masiva las restricciones cuantitativas– a la actualidad, la industria mexicana quedó expuesta a la competencia externa. La expectativa fundamental en ese proceso es la conversión de una estructura productiva anticuada, ineficiente y de baja calidad en otra moderna, eficiente, de alta productividad y competitiva en calidad y precio en los mercados internacionales. Dadas las relaciones de comportamiento que caracterizaron a la planta productiva durante la aplicación del modelo sustitutivo, el proceso entraña una transferencia de recursos de las industrias más protegidas a las que lo son menos, particularmente las exportadoras, así como una desustitucion de insumos y productos nacionales no competitivos internacionalmente.

A diez años de iniciado el proceso de cambio estructural, buena parte de la literatura sobre el tema considera que donde las transformaciones han sido más exitosas y sus beneficios más evidentes ha sido en el intercambio de bienes. Jesús Cervantes destaca los cambios más relevantes: a] crecimiento acelerado del sector externo con respecto a la economía en su conjunto; b] crecimiento alto y sostenido de las exportaciones no petroleras, fundamentalmente de las manufacturas; c] diversificación de los productos exportados y descenso relativo de los basados en recursos naturales; d] conformación de un patrón de comercio más congruente con las ventajas comparativas; e] menor participación del sector público en las transacciones externas totales y consecuente aumento de la del sector privado; f] ritmo de inversión más intenso en el sector exportador, y g] creciente importancia de la inversión extranjera directa en la inversión total.[7]

7 Jesus Cervantes, "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana", *Comercio Exterior*, vol. 46, num. 3, Mexico, marzo de 1996, p. 176.

C U A D R O 4

IMPORTACIÓN POR TIPO DE PRODUCTO (ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO Y NÚMEROS ÍNDICES)

	1976-1977	1978-1980	1981-1983	1984-1986	1987-1989	1990-1992	1993-1995	Tasa media de crecimiento anual
Total	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	*100.00*	
Bienes de consumo	8.88	10.57	10.52	7.67	11.35	15.70	14.72	
Bienes de uso intermedio	62.69	61.77	59.07	68.36	67.70	61.33	63.81	
Bienes de capital	28.43	27.66	30.41	23.96	20.95	22.97	21.46	
Números índices								
Total	*100.00*	*215.44*	*260.66*	*200.48*	*302.84*	*653.31*	*855.80*	*43*
Bienes de consumo	100.00	256.43	308.79	173.20	386.87	1 154.68	1 418.46	56
Bienes de uso intermedio	100.00	212.28	245.60	218.62	327.03	639.10	871.14	43
Bienes de capital	100.00	209.60	278.85	168.99	223.22	527.98	6 46.15	36

Fuente: Elaboración propia con base en información de los sumarios estadísticos anuales de *Comercio Exterior*, 1973-1995.

El proceso se inició en el marco de la severa crisis de 1982, de la cual se derivó el control de las importaciones con el establecimiento de permisos previos de importación para 100% de las fracciones de la TIGI, porcentaje que descendió a 65 en 1984. Esas restricciones se acompañaron de devaluaciones sucesivas que se tradujeron en un fuerte impulso a las exportaciones pero que desalentaron las importaciones; asimismo, el valor de las ventas externas de petróleo empezó a declinar, truncándose así la expectativa optimista generada años atrás.

De esta manera, el nuevo patrón de comercio se conformó fundamentalmente a partir de dos hechos ocurridos en 1985 y 1986: la drástica reducción del valor de las exportaciones de petróleo crudo que representó una cuantiosa pérdida en el ingreso neto de divisas, y la liberación de 94% de las fracciones de la TIGI, como resultado del ingreso al GATT en 1986. Con ello se establecían, como una apremiante necesidad, las condiciones para integrar plenamente la planta productiva mexicana a los flujos del comercio mundial.

En el trienio 1984-1986 se inició un acelerado cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas, pues las de la industria extractiva disminuyeron su participación de 74.6% en 1981-1983 a 57.4% en 1984-1986 (cuadro 1), mientras que las de los sectores primario y manufacturero la incrementaron de 6.2 a 7.9 por ciento y de 19.1 a 34.4 por ciento, respectivamente. Mientras el sector primario registraba, entre los dos trienios, un incremento de 23%, la industria manufacturera alcanzó uno de 78%, iniciando así un decenio de alto crecimiento (véase el cuadro 3). En el trienio 1984-1986 destaca el salto de las ventas externas de la industria de autotransporte que representaron 8.7% de las totales. Los derivados del petróleo logran una presencia extraordinaria de 5.2%, que no volvieron a alcanzar en los trienios posteriores y la industria eléctrico-electrónica, que más adelante sería la más destacada, una de 1.4 por ciento.

En los años siguientes se profundizaron esas tendencias. El sector primario, con un crecimiento relativamente lento en el trienio 1993-1995 sólo participó con 4.8% del total, y el extractivo, con otro fuerte descenso entre los trienios 1984-1986 y 1987-1989, en combinación con el fuerte incremento de las ventas de la industria manufacturera, descendió paulatinamente su ponderación en la estructura exportadora de 35.8% en el lapso 1987-1989, a 25% en 1990-1992 y 11.3% en 1993-1995.

La industria manufacturera registró un dinamismo notable. En el trienio 1985-1986 representó 34.4% del total exportado, en 1987-1989, 67.6% y en 1993-1995, 83.6%. Dentro de la manufactura los sectores de menor valor agregado, como alimentos, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir y pieles, cueros y sus manufacturas, disminuyeron o mantuvieron su participación en niveles poco significativos con respecto al total exportado. Los productos más elaborados, independientemente de su grado de integración nacional, como el eléctrico-electrónico, autotransporte y, en menor medida, maquinaria, equipo y productos diversos, crecieron en forma notable y al final del período tuvieron una participación respectiva de 27.1, 18.2 y 10.6 por ciento; en conjunto representaron 55.9% de las exportaciones totales.

Es evidente que de 1973 a 1995 las exportaciones mexicanas experimentaron un importante cambio estructural. Con base en la ordenación de menor a mayor grado de elaboración de las 25 actividades económicas, en el bienio 1973-1974, antes de la bonanza petrolera, 52.87% de las exportaciones se concentraba en los primeros ocho rubros, los de menor valor agregado como producto final. En el trienio 1993-1995 el mismo número de rubros, pero en la parte inferior del listado, esto es, las de mayor valor agregado como producto final, representaron 60% de las ventas externas.

¿Cuánto y de qué calidad es el valor agregado nacional en las exportaciones totales? ¿Cuánto de las exportaciones mexicanas se integra al PIB? ¿En qué medida éstas representan el esfuerzo productivo nacional? Tales preguntas son pertinentes por la diferente función de la política comercial en cada uno de los modelos de crecimiento instrumentados. Con el desmantelamiento del sistema de protección en 1986, la planta productiva se expuso a la competencia internacional con un insuficiente nivel de productividad y competitividad. Lograr o acercarse a esos niveles se revirtió en la importación de cuantiosos volúmenes de bienes de capital y, sobre todo, de bienes intermedios competitivos. Al margen de especificidades de instrumentación en distintos ámbitos nacionales, es indudable que la participación en el comercio mundial impone un estrecho vínculo entre los insumos importados y las exportaciones. En el caso del desarrollo exportador de México en el último decenio, este vínculo es evidente, en particular, en las actividades que actualmente predominan en la estructura de las ventas externas.

Es clara la ponderación de las importaciones de insumos intermedios para la actividad económica en general, independientemente del carácter exportador o sustitutivo del modelo. Si bien el bienio 1976-1977 marca el inicio de la bonanza petrolera y su extraordinaria demanda de todo tipo de bienes hubiese podido generar un cambio en la estructura de las importaciones por tipo de bien, ésta no se transformó significativamente a lo largo del período, excepto en el bienio crítico 1982-1983, cuando los bienes intermedios se ubicaron por debajo de 60%. Ello da cuenta de la profundidad de la dependencia de la planta productiva nacional

C U A D R O 5

BALANZA COMERCIAL, 1993-1995 (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	1993	1994	1995
(1) *Exportaciones*	51 886	60 882	79 542
(2) Petroleras	7 418	7 445	8 423
No petroleras	44 468	53 847	71 119
(3) Agropecuarias	2 504	2 678	4 016
(4) Extractivas	278	357	545
(5) Manufactureras	41 865	50 402	66 558
(6) Maquiladoras	21 853	26 269	31 103
(7) Resto	19 832	24 113	35 455
Importaciones	65 367	79 346	72 453
Bienes de consumo	7 842	9 510	5 335
(8) Bienes intermedios	46 468	56 514	58 421
(9) Maquiladoras	16 443	20 466	26 179
Resto	30 025	36 048	32 242
(10) Asociadas a exportación	24 388	31 299	40 753
No asociadas a exportación	22 080	25 215	17 669
Bienes de capital	11 056	13 322	8 697
Balanza comercial	- 13 481	- 18 464	7 089
Relaciones analíticas			
Valor agregado nacional en la maquila (6-9)=(12)	5 410	5 803	4 924
Insumos importados por la industria manufacturera (10-9)=(13)	7 945	10 833	14 574
Valor agregado nacional en la industria manufacturera (7-13)=14	11 887	13 280	20 881
Valor agregado nacional en las exportaciones totales (2+3+4+12+14)=(15)	27 497	29 563	38 789
% Valor agregado nacional en la exportación total (15/1)*100	52.99	48.56	48.77
% Valor agregado nacional en la exportación manufacturera con maquila (12+14)/5*100	41.32	37.86	38.77
% Valor agregado nacional en la exportación manufacturera sin maquila (14/7)*100	59.94	55.07	58.89

Fuente: Informe anual del Banco de México, 1995. Las relaciones analíticas son de elaboración propia.

con respecto a ese tipo de mercancías (véase el cuadro 4).

En el bienio 1976-1977 las importaciones de bienes intermedios fueron 220 y 605 por ciento superiores a las de bienes de capital y de consumo, respectivamente. De hecho, los déficit de la balanza comercial, propios de los tiempos en que gira la rueda de la economía mexicana, obedecen a las importaciones de intermedios, cuyo crecimiento es similar al del total de importaciones.

Lo que importa destacar, con base en el examen de la información, es que en el modelo actual se importa para exportar, lo que hace necesario identificar qué exporta el país en términos de valor agregado nacional. Es escasa la información sobre la separación del contenido importado de las ventas externas manufactureras.

Sin embargo, en su informe anual de 1995 el Banco de México dio a conocer cifras que permiten aproximarse al conocimiento del fenómeno. A partir de valores de importación de bienes intermedios asociados y no asociados a exportaciones, se deduce que, en términos gruesos, el valor agregado nacional contenido en las exportaciones totales, incluyendo a la industria maquiladora, en 1993, 1994 y 1995 osciló entre 48 y 53 por ciento. Si sólo se consideran los envíos de la industria manufacturera, con las actividades maquiladoras, el contenido nacional fue de 41.4% en 1993, 37.9% en 1994 y 38.8% en 1995. Las exportaciones de la industria manufacturera, sin maquila, arrojaron 59.9% en 1993, 55.1% en 1994 y 58.9% en el último año (véase el cuadro 5).

A conclusiones similares llega Héctor Vázquez Tercero en un estudio donde mide el flujo efectivo de divisas del comercio exterior.[8] Ahí presenta una balanza comercial reconstruida y define, de manera estimativa, los valores netos de exportación e importación. La base de la estimación se calcula restando a las exportaciones los insumos importados que por diversos regímenes aduaneros se internan al país: industria maquiladora de exportación, Programas de Importación Temporal para Exportaciones (PITEX), régimen especial de las empresas armadoras de automóviles y procedimientos de cuentas aduaneras.

Visto de otra manera, al valor bruto de las exportaciones se le restan los insumos importados y al valor bruto de las importaciones se le sustraen las operaciones que se internan con carácter temporal o que no son definitivas, lo cual son las dos caras de una misma moneda. Vázquez Tercero aclara que pese a la ausencia de estadísticas oficiales, la estimación del valor de los insumos importados es muy cercana a la realidad y en el peor de los casos puede haber variaciones de grado pero no de tendencia, lo cual se corrobora con la información recientemente publicada por el Banco de México.

En los resultados obtenidos por Vázquez Tercero el grado de integración nacional (GIN) tanto en las exportaciones totales como en las de la industria manufacturera, sin incluir la maquila, registró una tendencia descendente. En 1980 ambos coeficientes GIN fueron cercanos a 90% y en 1994 cayeron a alrededor de 40%. Con ello los ingresos netos por exportación en ese último año –los integrados al PIB– serían de aproximadamente 25 000 millones de dólares, lo cual contrasta con los 60 800 millones que arroja la información de Exportación Total de Mercancías con Maquila que da a conocer el Banco de México (véase el cuadro 6).

8. Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo de efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, agosto de 1995

CONSIDERACIONES FINALES

Como lógicamente se podía esperar de un proceso de apertura en el que el punto de partida fue una planta industrial sobreprotegida, en gran parte obsoleta, con una dotación desfavorable de capital y en la retaguardia tecnológica, es muy importante reconocer que la inserción de la planta productiva mexicana en el sistema mundial de manufactura tenía que darse en los procesos de producción más sencillos de los bienes de alta rentabilidad. Aunque actualmente buena parte de las exportaciones mexicanas incluyen mercancías tecnológicamente complejas, sus procesos de fabricación son los más sencillos y los menos remunerados del sistema mundial de manufactura, dados los pequeños coeficientes de valor agregado nacional que incorporan los productos. José Ramírez refiere que los vehículos que se exportan a Estados Unidos desde hace tres o cuatro años contienen de 85 a 90 por ciento de componentes importa-

C U A D R O **6**

GRADO DE INTEGRACION NACIONAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS (MILLONES DE DOLARES)

	Exportaciones totales			Exportaciones manufactureras[1]		
	Valor bruto	*Valor neto*	*GIN*	*Valor bruto*	*Valor neto*	*GIN*
1983	25 953	22 736	87.60	4 583	4 189	91.40
1985	26 757	22 168	82.85	4 978	4 215	84.67
1987	27 600	19 800	71.74	9 907	7 714	77.86
1990	40 711	25 006	61.42	13 955	8 572	61.43
1991	42 688	23 936	56.07	15 769	8 799	55.80
1992	46 196	22 756	49.26	16 740	7 237	43.23
1993	51 886	23 968	46.19	19 832	8 358	42.14
1994	60 882	25 695	42.20	24 133	9 412	39.00

1. Excluye maquiladoras.
Fuente: Elaboración propia con base en información de Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, agosto de 1995.

dos;[9] José Warman y Margaret Miller señalan, en el caso de la industria electrónica, que en 1986 el contenido de partes fabricadas en México en las mini y microcomputadoras era de 5 y 15 por ciento del costo total, respectivamente.[10]

9. José Ramírez C., "Recent Transformations in the Mexican Motor Industry", *IDS Bulletin*, University of Sussex, Brighton.

10. José Warman y Margaret Miller, *Competitividad en la industria electrónica mexicana*, Documentos de trabajo, Centro de Tecnología Electrónica e Informática, México, diciembre de 1988.

La apertura comercial ha establecido un patrón comercial congruente con las ventajas comparativas, claramente visible a partir del valor agregado contenido en las exportaciones mexicanas. Es claro que independientemente de que se considere cualquiera de las dos estimaciones aquí presentadas (Banco de México y Vázquez Tercero), el valor agregado nacional de las exportaciones de México es menor a 50% del total registrado formalmente. Menos evidente es el conocimiento de que este valor agregado nacional se deriva de fases de producción relativamente sencillas y en consecuencia menos remuneradas en escala internacional. Con todo, es muy importante reconocer lo que está haciendo la planta productiva nacional, sobre todo en términos cualitativos, aunque buena parte del tamaño y del dinamismo del comercio exterior aún deberá evaluarse con base en su incidencia real en el resto de la actividad económica.

El factor más abundante en el mundo es la mano de obra barata y no basta sustentar la inserción de México en el sistema mundial de manufactura en ese elemento, pues ello puede generar los mismos efectos que los de la exportación de materias primas. Con todo y las insuficiencias y deformaciones México dispone de un parque industrial importante, parte de él con equipo moderno, infraestructura apreciable, amplios segmentos de personal calificado y diversas actividades económicas que han sorteado con éxito su encuentro con la competencia mundial.

Sin embargo, las tendencias que se han configurado en diez años de apertura obligan a reconocer al conocimiento, al desarrollo tecnológico, a la inversión y a la acumulación en capital humano, como los elementos fundamentales que harán posible incrementar cualitativamente la participación de México en el mercado internacional y convertir al sector exportador en la locomotora de la economía mexicana.

Alfredo Salomón

Recuento nacional

ASUNTOS GENERALES

Alianza para el Crecimiento Económico

Los titulares de la SHCP, la Secofi, la Sagar y la STPS, el gobernador del Banco de México y representantes de los sectores privado, laboral y campesino suscribieron el 26 de octubre la Alianza para el Crecimiento Económico. Con esta nueva concertación, que remplaza a la pactada a fines de octubre de 1995, se espera "alcanzar un crecimiento vigoroso de la actividad productiva y el empleo", reducir la inflación y consolidar la estabilidad financiera.

Para alentar el ahorro, la inversión productiva y en general "la expansión armónica de la demanda interna", se acordó un incremento de 17% en los salarios mínimos a partir de diciembre y un paquete de estímulos fiscales en 1997 que incluyen la exención del pago del impuesto al activo a empresas con ingresos acumulables hasta 8.9 millones de pesos; la deducción de 62.5% de las inversiones excedentes respecto a 1995; el otorgamiento de créditos fiscales para generar empleos, y la ampliación del Programa de Apoyo a Deudores del Fisco.

Además se convino en elevar la inversión pública a 3.5% del PIB, pero sin quebrantar el principio de finanzas públicas sanas, y se anunciaron incrementos de 8% en los precios de las gasolinas y el diesel desde el 1 de diciembre (con ajustes mensuales respectivos de 1.03 y 1.2 por ciento durante 1997), así como alzas de 1.2% al mes en las tarifas eléctricas residenciales y agrícolas, y de 9 y 10 por ciento para los consumidores industriales (más un ajuste mensual).

Los sectores firmantes también se comprometieron a intensificar la actividad exportadora. El Banco de México deberá formular una política monetaria congruente con las metas macroeconómicas referidas.

Inflación de 21.9% a octubre

El Banco de México informó el 7 de noviembre que los precios al consumidor aumentaron 1.25% en octubre, con lo cual la inflación acumulada desde enero último ascendió a 21.9% y la anualizada a 28.97%. Los aumentos respectivos en los precios al productor, sin considerar el petróleo de exportación, fueron de 1.2, 19.63 y 27.79 por ciento.

SECTOR AGROPECUARIO Y PESCA

Programa Forestal y de Suelo 1996-2000

La Semarnap dio a conocer en el *D.O.* del 2 de octubre el Programa Forestal y de Suelo

1996-2000 para impulsar el aprovechamiento sostenible de los recursos silvícolas, revalorizar los servicios ambientales forestales, contribuir al mejoramiento de las comunidades campesinas y contrarrestar el deterioro del suelo. El documento incluye un amplio diagnóstico sectorial, así como las estrategias y los programas operativos para alcanzar los objetivos.

SECTOR INDUSTRIAL

Comité de desincorporación de reservas mineras

El 14 de octubre apareció en el *D.O.* un acuerdo de la Secofi por el que se crea el Comité de Desincorporación de Zonas de Reservas Mineras y Cancelación de Asignaciones, el cual vigilará la transparencia de los concursos para el otorgamiento de concesiones mineras en zonas marinas o de reservas por desincorporar.

El nuevo órgano, integrado por funcionarios de la dependencia, deberá conocer las propuestas en los concursos referidos y opinar sobre la capacidad jurídica, técnica y financiera de los postulantes.

Auge exportador de automotores

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz informó el 16 de octubre que de enero a septiembre últimos se produjeron 925 838 vehículos, 38.5% más que en el mismo periodo de 1995.

Las exportaciones se incrementaron 35.7%, a 744 170 unidades, de las cuales 499 532 fueron automóviles y 244 638 tractocamiones (con aumentos de 14.5 y 114.9 por ciento, respectivamente). Los principales mercados del exterior fueron, en orden de importancia, Estados Unidos, Canadá y Chile.

Reformas en favor de las maquiladoras

La Secofi dio a conocer en el *D.O.* del 23 de octubre diversas reformas al Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación. Entre ellas figuran las de considerar como submaquila a los procesos industriales o de servicios complementarios de las maquiladoras; permitir a estas la venta sin límites de su producción en el mercado nacional, brindar trato de exportadores indirectos a sus proveedores nacionales; ampliar hasta dos años los plazos de permanencia en el país de las materias primas, partes e insumos importados temporalmente; facilitar los pagos de impuestos correspondientes, y fijar plazos perentorios para atender los trámites de las empresas.

ENERGÉTICOS Y PETROQUÍMICA

Permisos a empresas en materia de gas

El 7 de octubre la Comisión Reguladora de Energía autorizó a la empresa alimentaria Arancia CPC a construir un gasoducto y generar electricidad para autoabastecimiento en su planta de San Juan del Río, Querétaro. El ducto, cuyo costo se estima en 21 millones de dólares, se conectará a la red de Pemex en la región.

Diez días después, el organismo aprobó la construcción de un gasoducto por la empresa mexicana Morphin y la estadounidense Midcon Gas Natural (filial de la Occidental Petroleum Co.). La obra, de 148 kilómetros, se tenderá entre Ciudad Alemán (Tamaulipas), Monterrey (Nuevo León) y Roma (Texas), mediante una inversión de 50 millones de dólares.

Reforma legislativa y nueva estrategia para la petroquímica

Con 277 votos a favor y 144 en contra, la Cámara de Diputados aprobó el 23 de octubre una iniciativa de reforma a la ley reglamentaria del artículo 27 constitucional que limita a nueve los petroquímicos básicos de producción exclusiva del Estado (etano, propano, butano, pentano, hexano, heptano, metano, naftas y negro de humo). Seis días después, la Cámara de Senadores también aprobó la iniciativa presentada por el Ejecutivo Federal.

La reforma legislativa forma parte de la nueva estrategia gubernamental para la industria petroquímica, anunciada el 13 de octubre por el titular de la Secretaría de Energía, que prevé la conversión de plantas de Pemex-Petroquímica en empresas filiales de capital mixto con participación estatal mayoritaria y privada de hasta 49 por ciento.

COMERCIO EXTERIOR

Nuevas resoluciones *antidumping*

Durante octubre la Secofi presentó en el *D.O.* las siguientes resoluciones en torno a investigaciones *antidumping*:

Día 4. Se imponen cuotas compensatorias definitivas de 124.4 y 99.1 por ciento a las importaciones de conexiones de hierro con y sin recubrimiento, respectivamente, originarias de Brasil, excepto las provenientes de la empresa Fundição Tupy.

Día 8. Se niega la extensión de beneficios para revocar cuotas compensatorias a los envíos de placa de hoja de las compañías acereras estadounidenses Lujens, Geneva y Pfauler.

Día 10. Se confirman las cuotas compensatorias a las importaciones de placa de acero en rollo provenientes de las estadounidenses National Steel Corporation (37.05%) y LTV Steel Company (39.92%).

Día 17. Se abre la investigación sobre las importaciones de furazolina (fármaco veterinario) originarias de la República Popular China, a solicitud de la empresa Química Ecosistemas; se revoca, por inexistencia de oferta nacional, la cuota compensatoria de 208.8% a las importaciones de tres productos químicos procedentes de esa nación asiática, y se inicia la revisión de la cuota definitiva de 312% aplicada a los envíos de herramientas desde el mismo país.

Día 18. Se elimina la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de transformadores eléctricos de potencia originarios de Brasil.

Leve aumento del superávit comercial

El 16 de octubre la SHCP informó de manera preliminar que la balanza comercial registró un superávit de 5 505 millones de dólares en los primeros nueve meses del año, 1.7% más que en igual lapso de 1995; las exportaciones aumentaron a 69 762 millones (19.2%) y las importaciones a 64 257 millones (21%).

La dependencia precisó que las exportaciones de manufacturas y petroleras crecieron 20.6 y 28 por ciento y las agropecuarias se redujeron 13.2%. En cuanto a las importaciones, las de bienes de consumo se elevaron 16.6%, las de productos intermedios 22% y las de bienes de capital 17.3 por ciento.

Acuerdo sobre envíos chilenos de harina de pescado

Para prevenir excesos de oferta en perjuicio de la industria nacional, el 17 de octubre el gobierno de México acordó con el de Chile establecer un mecanismo de seguimiento de las importaciones de harina de pescado provenientes del país andino. En caso de aumentos extraordinarios de los envíos chilenos, cuyo volumen máximo se fijó en 26 000 toneladas anuales, se les aplicará un arancel especial. Los productores mexicanos, por su parte, se comprometieron a no promover acciones en contra de dichas importaciones.

Respuesta al embargo atunero estadounidense

Ante la persistencia del embargo de las exportaciones atuneras mexicanas por Estados Unidos, cuyo Senado desconsideró un proyecto de levantamiento aprobado por la

Cámara de Diputados a fines de julio último, el 21 de octubre la Semarnap anunció que México cesó su participación activa en el convenio voluntario de conservación del delfín de la Comisión Interamericana del Atún Tropical o Acuerdo de La Jolla.

Los gobiernos de Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Vanuatu y Venezuela, otros países signatarios afectados por el embargo estadounidense, respaldaron la decisión mexicana pero externaron preocupación por la continuidad de los esfuerzos internacionales para el uso y aprovechamiento racional de los recursos marinos. Una semana después, el gobierno de Estados Unidos ofreció insistir en la aprobación final del proyecto legislativo que terminaría con el veto comercial.

Bases para preferencias arancelarias

La Secofi publicó en el *D.O.* del 24 de octubre cuatro decretos en los que se establecen las bases de las preferencias arancelarias porcentuales previstas en los acuerdos comerciales que México ha suscrito con Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela, en las industrias química, fonográfica y petroquímica.

Arreglo sobre envíos de jitomate a Estados Unidos

La Confederación Nacional de Productores de Hortalizas y la Confederación de Asociaciones Agrícolas de Sinaloa suscribieron el 28 de octubre un convenio con el Departamento de Comercio de Estados Unidos para suspender un arancel *antidumping* de 17.56% contra las exportaciones de jitomate a ese país, cuyo monto ascendió a más de 400 millones de dólares en 1995. Los productores mexicanos se comprometieron a mantener un precio de exportación mínimo de 5.17 dólares por caja de 25 libras, negociable cada año pero no menor al precio promedio más bajo de la hortaliza en el mercado estadounidense.

El arreglo también deja sin efecto la exigencia de que se cambie el empaque de los envíos, prevista en la investigación *antidumping* que promovieron productores de Florida y otros seis estados del país del norte.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

Cofinanciamiento del BID y de Japón para empresas pequeñas

El BID y el Eximbank de Japón otorgaron el 1 de octubre a México un cofinanciamiento no condicionado por 250 millones de dólares para impulsar la modernización productiva de empresas pequeñas y medianas, en el marco de un programa multisectorial a cargo de Nafin.

Recursos crediticios para el sector eléctrico

El 2 de octubre la Comisión Federal de Electricidad signó con 29 bancos de Asia, Estados Unidos y Europa, encabezados por el Westdeutsche Landesbank Girozentrale, un contrato de papel comercial por 300 millones de dólares a un año de plazo. Los recursos se destinarán a apoyar un programa de expansión y modernización de la industria eléctrica.

Aumenta la emisión de bonos en el mercado alemán

El 7 de octubre se incrementó en 500 millones de marcos alemanes, unos 326 millones de dólares, la emisión inicial de bonos gubernamentales por 1 000 millones de marcos realizada en el euromercado en agosto último. Los valores tienen un plazo de ocho años con un cupón de 8.125%, que subirá a 10.875% si no se ejerce la opción de venta prevista para septiembre del año 2001, y un diferencial de 319 puntos base sobre los bonos similares del Tesoro estadounidense. Los recursos de la ampliación, operada por el alemán Dresdner Bank, se destinarán también al pago de pasivos.

Coloca Pemex más eurobonos

Pemex realizó el 8 de octubre una emisión de eurobonos por 300 millones de dólares, con vencimiento a tres años, un precio fijo de reoferta de 99.8%, un rendimiento anual de 7.82% y un diferencial de 175 puntos base sobre la tasa a tres años del Tesoro estadounidense. El principal agente colocador fue la U.B.S. Securities.

Créditos del Banco Mundial y la CFI

El Banco Mundial concedió el 11 de octubre un crédito de 30 millones de dólares al gobierno federal para financiar un proyecto piloto de asistencia técnica a comunidades rurales. Cinco días después, la Corporación Financiera Internacional otorgó al Grupo Industrial Resistol un préstamo de 155 millones de dólares, con plazos de tres a diez años, para un programa de modernización productiva. El día 21, además, la filial del organismo multilateral confirió al Grupo Mexicano de Desarrollo un crédito de 45 millones de dólares para mejorar la distribución de agua en municipios del estado de Quintana Roo.

Línea crediticia para la CFE

Para financiar importaciones de bienes y servicios originarios de Francia y otros países de la Unión Europea, el 12 de octubre el Banco Nacional de París otorgó a la Comisión Federal de Electricidad una línea de crédito por 100 millones de francos franceses, con plazos de dos y siete años (según el tipo de importaciones) y una tasa de interés igual a la vigente para esas operaciones en la OCDE.

Cuentas sobre la inversión extranjera directa

Según un estudio de la OMC, difundido el 16 de octubre en Ginebra, de 1985 a 1995 México captó inversiones extranjeras directas por 44 100 millones de dólares y ocupó el décimo lugar entre los principales países receptores en el mundo (encabezados por Estados Unidos, con 477 500 millones de dólares). En términos per cápita, estimó la OMC, México recibió capitales por 475 dólares y ocupó el decimoséptimo lugar mundial (el primero correspondió a Singapur, con 13 650 dólares).

Préstamo del BID para el campo y la seguridad social

El 30 de octubre el BID aprobó dos créditos a México por 700 millones de dólares para financiar programas de modernización del sector agrícola (400 millones) y del sistema de pensiones conforme a las reformas del sistema de seguridad social (300 millones). El plazo de los préstamos es de 15 años, con cinco y dos de gracia, respectivamente, y una tasa de interés anual variable de 6.76% a esa fecha.

INDICADORES FINANCIEROS EN OCTUBRE DE 1996

	Día 1	Día 31
Tipo de cambio[1]	7.52	8.01
Reservas internacionales[2]	15 571	16 094
Costo porcentual promedio de captación	24.92	25.04
Tasa de interés interbancaria de equilibrio a 28 días	25.55	34.20
Índice de precios y cotizaciones de la BMV	3 286.48	3 213.33

1. Promedio interbancario del precio de venta del dólar en pesos. 2. Millones de dólares.

SECTOR FISCAL Y FINANCIERO

Reglamento de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro

La SHCP dio a conocer en el *D.O.* del 10 de octubre el Reglamento de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, que establece los requisitos y procedimientos para constituir y operar administradoras de fondos para el retiro (afores).

Asimismo, se establecieron las reglas para constituir afores filiales, es decir, en cuyo capital participe mayoritariamente una institución financiera filial o del exterior. La Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro autorizará, previa opinión de la SHCP, el funcionamiento de dichas administradoras.

Banca Promex adquiere la red de sucursales del Banco Unión

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores informó el 21 de octubre que Banca Promex adquirirá la red de 159 sucursales del Banco Unión. El pago de los activos fijos se pactó con base en el valor del mercado, más un promedio de 2% sobre los pasivos de captación. Así, la institución adquiriente contará con 396 oficinas.

Control español del Banco Mexicano

Mediante una aportación directa de capital de 166 millones de dólares y otra de 212.5 millones provenientes de la colocación de títulos en los mercados financieros internacionales, el 24 de octubre el Banco de Santander adquirió 75% de las acciones del Banco Mexicano. Esta institución de crédito, tercera cuya mayoría accionaria ha pasado al control de inversionistas foráneos, cuenta con 247 sucursales que administran cerca de 394 000 cuentas.

RELACIONES CON EL EXTERIOR

Nuevo convenio de salud con Cuba

Los gobiernos de México y Cuba firmaron el 5 de octubre un acuerdo para ampliar la colaboración bilateral en materia de salud, en particular el intercambio de productos, tecnología y servicios médicos.

Ley mexicana contra normas extranjeras extraterritoriales

Como respuesta a la Ley Helms-Burton de Estados Unidos que atenta contra la soberanía de los países que cultiven sus relaciones económicas con Cuba, la SRE dio a conocer en el *D.O.* del 23 de octubre la Ley de Protección al Comercio y la Inversión de Normas Extranjeras que Contravengan al Derecho Internacional. En ella se prohíbe realizar actos que afecten al comercio y la inversión cuando "sean consecuencia de los efectos extraterritoriales de leyes extranjeras".

Visita del Presidente de Uruguay

Del 29 de octubre al 1 de noviembre el presidente de Uruguay, Julio María Sanguinetti, realizó una visita oficial a México en la que dialogó con el presidente mexicano, Ernesto Zedillo, así como con empresarios, líderes políticos, legisladores e intelectuales.

Los gobernantes coincidieron en la importancia de las negociaciones comerciales de México con el Mercosur; reconocieron los diez años de labor del Grupo de Río; destacaron la necesidad de consolidar al Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral, y rechazaron las pretensiones de la Ley Helms-Burton de imponer normas internas más allá de las fronteras estadounidenses. Como resultado de la visita, Zedillo y Sanguinetti suscribieron dos convenios bilaterales en materia de cooperación y extradición.

COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Contratos de interconexión con Telmex

Los días 3, 10 y 11 de octubre las compañías Avantel, Alestra, Iusatel y Marcatel suscribieron sendos convenios con Telmex para la interconexión de las redes locales de esta empresa con las de larga distancia, con miras a la apertura del mercado de telecomunicaciones desde el 1 de enero próximo y conforme al calendario acordado por los concesionarios y las autoridades del sector.

ASENTAMIENTOS HUMANOS

Nuevo órgano consultivo para el desarrollo urbano

Para alentar la participación ciudadana en los esfuerzos de reordenamiento territorial de los asentamientos humanos y de desarrollo urbano de los centros de población, la Sedesol publicó en el *D.O.* del 7 de octubre el acuerdo por el que se crea el Consejo Consultivo Nacional de Desarrollo Urbano. El nuevo órgano será presidido por el titular de la dependencia y podrá opinar sobre la conducción, orientación y evaluación de las políticas respectivas, así como formular propuestas de consenso.

CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Tecnología petrolera a Argentina

El Instituto Mexicano del Petróleo formalizó el 15 de octubre un convenio de asistencia tecnológica a la empresa argentina San Jorge para el aprovechamiento de campos de hidrocarburos y la evaluación de reservas. El acuerdo, por cuatro años, prevé estudios conjuntos para anticipar la evolución natural de los yacimientos y elegir el sistema de explotación más pertinente.

A.R.S.

Actividades del Bancomext

Alimentos mexicanos en París

Con la participación de expositores de más de 80 países, del 22 al 27 de octubre se realizó en París el Salón Internacional de la Industria Agroalimentaria. El pabellón de México, organizado por el Bancomext, fue uno de los más visitados y en él 24 empresas exhibieron una amplia variedad de productos como aguacate, salsas, moles, tequila, mezcal y platillos típicos.

Convenio con el Banco O'Higgins

Enrique Vilatela Riba, director general del Bancomext, formalizó el 24 de octubre un convenio de cooperación con el Banco O'Higgins de Chile. Con el acuerdo, suscrito en la capital chilena, se busca intensificar el comercio bilateral y proseguir las acciones institucionales con entidades financieras de América Latina para ofrecer más opciones de apoyo a los exportadores mexicanos

Impulso a la industria de autopartes

Para fomentar la producción nacional de autopartes, aprovechar el potencial exportador de la actividad y sustituir importaciones de la industria de automotores, el 31 de octubre el titular del Bancomext, Enrique Vilatela Riba, firmó un convenio de cooperación con la Secofi y el Instituto Nacional de Autopartes, principal agrupación de los fabricantes del ramo.

El comercio exterior con Francia

GERENCIA PARA LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, BANCOMEXT

Francia es el segundo socio comercial más importante de México en la Unión Europea; sin embargo, en los últimos 15 años el comercio exterior con ese país se ha caracterizado por el reducido monto de las exportaciones.

En 1980 los envíos al país galo ascendieron a 574 millones de dólares, pero 484 millones fueron de petróleo, o sea que las ventas no petroleras en ese año ascendieron únicamente a 90 millones de dólares. En consecuencia, si no se cuenta el petróleo, en esos 15 años se ha tenido un saldo negativo y creciente con Francia. Conviene señalar que en 1995, debido a la contracción económica, el déficit se redujo a 511 millones de dólares.

Si se toma en cuenta al petróleo, los resultados de la balanza comercial con Francia en el período 1980-1988 son aceptables; sin embargo, a partir de 1989, cuando el hidrocarburo comienza a perder importancia en las exportaciones mexicanas, los saldos de la balanza total con la nación europea se tornan negativos.

Esta situación es el resultado de una tendencia creciente de las importaciones procedentes del país galo y de que el monto de las ventas mexicanas prácticamente permaneció estático en los 15 años mencionados.

Por otro lado cabe mencionar que, tal como ha sucedido con la Unión Europea (UE) en conjunto, la importancia de Francia en las exportaciones mexicanas ha disminuido de manera notable, pues de absorber 3.7% de las totales, en 1995 sólo se le remitieron 0.5% de éstas. También se debe señalar que, en el ámbito de la UE, la ponderación de Francia se ha reducido, pues mientras en 1980 recibía 22.9% de las exportaciones mexicanas a ese bloque, en 1995 éstas sólo ascendieron a 11.9 por ciento.

Principales productos comerciados

En 1995, los diez principales productos de exportación a Francia constituyeron 76.3% del monto total: los motores de cilindrada superior a 1 000 cm^3, partes y accesorios para máquinas automáticas para el procesamiento de datos, los demás dispositivos semiconductores, aguacates, terciopelo, jugo de naranja congelado, plata, café crudo en grano, partes para motores de émbolo y aceites crudos de petróleo.

Conviene señalar que las ventas de estos diez productos tienden a incrementarse, excepto las de motores, que en 1994 fueron de 242 millones de dólares, en tanto que en 1995 fueron de únicamente 193 millones.

Otra excepción es el petróleo que durante los años precedentes ya había mostrado una tendencia negativa, la cual se acentuó en 1995 al sólo exportarse 8 millones, en tanto que en 1990 se habían alcanzado los 380 millones.

En 1995 la mayor parte de las exportaciones mexicanas a Francia (88%) se concentró en 50 productos. De éstos, 17 se pueden considerar nuevos, dado que sus envíos en años precedentes habían sido mínimos o nulos: jugo de naranja congelado, tubos sin costura, trigo, géneros de fibras sintéticas o artificiales, productos laminados planos de hierro, turbinas de gas, los demás géneros de punto, interruptores, los demás géneros de punto de anchura superior a 30 cm, los demás productos laminados planos de espesor superior a 10 mm, laminados planos de espesor inferior a 3 mm, los demás géneros de punto de fibras sintéticas o artificiales, turbopropulsores de potencia inferior o igual a 1 100 kw, garbanzos, PVC y las demás manufacturas de plástico.

El terciopelo y felpa por trama, que figura entre los mencionados 17 productos, merece atención especial. Aunque se puede considerar un producto nuevo, sus exportaciones se iniciaron en 1993 y en 1995 alcanzaron la cifra de 14.5 millones de dólares, para colocarse como el quinto producto con mayores ventas a Francia, sólo superado por los motores, partes y accesorios para maquinaria automática para el procesamiento de datos, los demás dispositivos semiconductores y aguacates.

Régimen arancelario

Del universo de 50 productos, a 21 se les aplica un arancel superior a 5%; el más elevado es el del jugo de naranja: de 18.4 a 40.6 por ciento, más 24.8

C U A D R O 1

BALANZA COMERCIAL MÉXICO-FRANCIA, 1980-1995 (MILLONES DE DÓLARES Y VARIACIÓN PORCENTUAL)

Año	Exportación total	%	Exportación petrolera	%	Importación	%	Saldo (sin petróleo)	Saldo
1980	574	–	484		496	–	– 406	78
1981	931	62.2	884	82.6	621	25.2	– 574	– 310
1982	931	0.0	898	1.6	349	– 43.8	– 316	582
1983	844	– 9.3	795	– 11.5	366	4.9	– 317	478
1984	937	11.0	899	13.1	290	– 20.8	– 252	647
1985	819	12.6	786	– 12.9	289	– 0.3	– 258	530
1986	407	50.3	362	– 54.1	242	– 16.3	– 197	165
1987	661	42.8	432	35.9	344	42.1	– 255	237
1988	661	3.4	405	– 17.7	437	27.0	– 281	124
1989	481	14.3	320	– 21.0	564	29.1	– 403	– 83
1990	551	14.6	380	18.8	711	26.1	– 540	– 160
1991	599	8.7	246	– 35.5	967	36.0	– 858	– 368
1992	566	5.5	157	– 35.9	1 304	34.9	– 995	– 738
1993	425	– 24.4	126	– 19.7	1 077	– 17.4	– 775	– 649
1994	490	14.6	70	– 44.4	1 493	38.6	– 1 073	– 1 003
1995	476	2.9	8	– 88.6	979	– 34.4	– 511	– 503

Fuente: NAFIN.

ECU (unidad de cuenta europea) por cada 100 litros, y el de los mismos, de 7.7% más 1.00 a 30.90 ECU por cada 100 kg. En orden de importancia siguen la cerveza que paga 14%, a pesar de que goza de una reducción arancelaria por la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), y las fresas sin adición de azúcar que en el marco del mismo sistema se gravan con 13 por ciento.

En el comercio con Francia y en el marco del SGP de la Unión Europea, hay seis productos que se consideran muy sensibles (TS, que tienen una rebaja de 15% con respecto al arancel de la nación más favorecida): tercicipelo, géneros de punto por urdimbre de fibras sintéticas o artificiales, los demás géneros de punto, los demás géneros de punto de anchura superior a 30 cm, tejidos de algodón de mezclilla, de sarga y los demás géneros de punto por urdimbre, es decir, fundamentalmente productos textiles.

El grupo de productos sensibles (S, que tienen una reducción de 30% con respecto al arancel de nación más favorecida) está constituido por nueve productos: los demás dispositivos semiconductores, partes para autos, los demás transistores, turbinas de gas, trituradoras y mezcladoras de alimentos, calzado que cubra el tobillo, planchas eléctricas, turbopropulsores de potencia inferior a 1 100 kw y PVC.

Los productos semisensibles (SS, con un descuento de 65% respecto al arancel de NMF) son diez: motores de cilindrada superior a 1 000 cm^3, partes y accesorios para máquinas automáticas para el procesamiento de datos, partes para motores, los demás interruptores, los demás artículos de viaje con superficie exterior de cuero natural o artificial, unidades de procesamiento numéricas, partes para turbinas de vapor, unidades de memoria, partes para teléfonos y materias colorantes de origen vegetal o animal.

En el caso de productos no sensibles (NS) para los que se suspende la aplicación del arancel de nación más favorecida, únicamente aparecen tubos sin costura, partes eléctricas y aparatos del capítulo 85, jeringas, árboles de transmisión, tubos *casing* y los demás muebles de madera.

En materia de productos agroindustriales el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea establece la preferencia de manera directa. Así, en el caso del aguacate el arancel para México es de 3.5 a 6 por ciento en función de la época del año, en tanto que el arancel de NMF es de 4 a 7.5 por ciento. Los otros productos incluidos en este rubro son: tequila, 1.3 ECU/% vol/hl + 5 ECU/hl (1.6 ECU/% vol/hl + 10 ECU/hl), cerveza, 14% (21%), fresas sin adición de azúcar, 13% (de 17.4 a 25 por ciento) y garbanzos 2% (3%).

Sólo tres productos están sujetos al mecanismo de graduación en el comercio con Francia: los demás laminados planos de hierro de espesor superior a 10 mm, laminados planos de espesor superior a 10 mm y laminados planos de espesor inferior a 3 mm.

Por último, se puede señalar que diez productos entran en Francia y la Unión Europea al amparo de la NMF. Están exentos de arancel cuatro de ellos (plata en bruto, aceites crudos de petróleo, minerales de zinc y los demás compuestos orgánicos), mientras los restantes se gravan como sigue: jugo de naranja congelado, 18.4 a 40 por ciento + 24.8 ECU por 100 litros, café crudo en grano 4%, trigo 217.10 ECU/ton, jamones 7.7% + de 1 a 30.90 ECU por 100 kg; ajos, 11.6%, y las demás manufacturas de plástico, 7.3 por ciento.

PERSPECTIVAS DEL TLC CON LA UNIÓN EUROPEA

Francia es el segundo socio más importante de México en la Unión Europea; sin embargo, el monto de las exportaciones a aquella nación prácticamente ha permanecido sin cambios durante los últimos 15 años.

Las importaciones procedentes de Francia, por el contrario, muestran una dinámica que, aunada a la disminución de las ventas mexicanas de petróleo, han provocado que la balanza comercial con ese país sea deficitaria desde 1989, independientemente de que la importancia de Francia en las exportaciones mexicanas ha decrecido.

La exportación al país europeo está muy concentrada; únicamente diez productos representan 76.3% del total y tan sólo tres constituyen 51.6% (motores, partes y accesorios para máquinas automáticas para el procesamiento de datos y los demás dispositivos semiconductores).

C U A D R O 2

Inversión extranjera directa, saldo histórico (millones de dólares)

Año	Total	Francia
1975	5 016.7	90.3
1976	5 315.8	74.4
1977	5 642.9	73.4
1978	6 026.2	78.3
1979	6 836.2	82.0
1980	8 458.8	101.5
1981	10 159.9	111.8
1982	10 786.4	118.6
1983	11 470.1	228.6
1984	12 899.9	237.3
1985	14 628.9	248.0
1986	17 053.1	564.9
1987	20 930.3	596.1
1988	24 087.4	748.5
1989	26 587.1	765.0
1990	30 309.5	946.0
1991	33 874.5	1 446.5
1992	37 474.1	1 515.5
1993	42 374.8	1 592.4
1994	50 401.0	1 655.6

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

Con el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea se pretende facilitar el acceso de productos mexicanos al mercado del viejo continente; sin embargo, los considerados muy sensibles, para los cuales las preferencias arancelarias son menores, corresponden a los productos textiles con mejores posibilidades de exportación. Esta situación, aunada a los picos arancelarios que se presentan en gran número de los productos seleccionados, exige que los negociadores mexicanos de un tratado comercial con el bloque europeo busquen establecer mecanismos para eliminar estas barreras arancelarias, así como las de otra índole.

Cabe señalar que, en algunos de los productos que gozan de preferencias arancelarias, la diferencia entre el arancel de nación más favorecida y el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea es mínimo, como en el caso del aguacate que fundamentalmente se exporta a Francia, y la miel, cuyo mercado principal es Alemania.

Esta eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias deberá complementarse con medidas de promoción específicas, que permitan un acceso adecuado de productos mexicanos al mercado europeo y, por tanto, una mayor participación en el segundo mercado más grande del mundo.

Para ello, se propone el empleo más intenso de los mecanismos que la UE pone a la disposición de los países que desean ingresar a su mercado.

La utilidad de tales mecanismos se comprobó en el proyecto de promoción y exportación de aguacate mexicano a Francia, auspiciado por la UE mediante un financiamiento de 250 000 ECU, el cual permitió realizar la investigación de mercado, la promoción e, incluso, una campaña de publicidad, todo lo cual posibilitó la introducción del aguacate en el mercado francés en forma continua y en volúmenes comerciales a partir de 1988.

Conviene señalar que gran parte del éxito del proyecto del aguacate obedeció a que se identificó un producto que no tenía problemas de oferta en México, que no competía directamente con el de algún miembro de la UE y a que la temporada de producción en general no coincidía con la de otros que llegaran a ese mercado. Por este motivo, la parte mexicana deberá tener mucho cuidado en la negociación y, sobre todo, en la selección de proyectos a fin de que pueda financiarlos la UE.

Por lo que se refiere a la inversión extranjera en México, en el período 1994-1995 Francia fue el quinto inversionista más importante de la UE y el octavo en escala mundial; sin embargo, antes del período señalado ocupaba los lugares tercero y cuarto, respectivamente. Por otro lado, la UE fue, como bloque, el segundo inversionista extranjero más importante, con 20% de participación en dicho período.

Esta situación obedece, en gran parte, a que se han utilizado adecuadamente los mecanismos de promoción de inversiones de la UE, por lo que en las negociaciones del Tratado con este bloque se deberá propiciar el establecimiento de reglas claras que sigan permitiendo el acceso de inversión extranjera que contribuya a crear empleos y transferir tecnología.

Con esta perspectiva, un factor que tampoco deberá preterirse es la posición privilegiada de México para ingresar al mercado norteamericano y a los países de América Latina con los que se han suscrito tratados de libre comercio, a fin de establecer programas que permitan aprovechar esta posición estratégica y, así, incrementar la canalización de inversión europea hacia México.

C U A D R O 3

Inversión extranjera directa materializada, por países y bloques seleccionados[1] (millones de dólares)

Países y bloques	1994 Valor	1994 Participación %	1995 Valor	1995 Participación %	Acumulada, 1994-1995 Valor	Acumulada, 1994-1995 Participación %
Total	*9 869.2*	*100.0*	*5 496.3*	*100.0*	*15 365.5*	*100.0*
América del Norte	5 018.2	50.8	3 591.0	65.3	8 609.2	56.0
Canadá	737.2	7.5	144.4	2.6	881.6	5.7
Estados Unidos	4 281.9	43.4	3 446.6	62.7	7 727.6	50.3
Otros países de América	1 046.4	10.6	122.8	2.2	1 169.2	7.6
Unión Europea	1 836.8	18.6	1 379.0	25.1	3 215.8	20.9
Alemania	304.1	3.1	537.2	9.8	841.3	5.5
España	139.9	1.4	31.1	0.6	171.0	1.1
Francia	81.9	0.8	73.3	1.3	155.2	1.0
Países Bajos	721.5	7.3	564.5	10.3	1 286.0	8.4
Reino Unido	565.8	5.7	92.6	1.7	658.4	4.3
Países asiáticos	1 917.0	19.4	356.2	6.5	2 273.2	14.8
Japón	618.9	6.3	136.2	2.5	755.1	4.9
Otros	1 298.1	13.2	220.0	4.0	1 518.1	9.9

1. Notificada al 21 de febrero de 1996.
Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

Desempeño reciente y alternativas del desarrollo de la industria de la confección

ANTONIETA BARRÓN Y MANUEL HERNÁNDEZ T.*

La industria mexicana de la confección, al igual que otras ramas manufactureras, ha sufrido los embates de la crisis. La apertura económica la ha obligado a reducir el número de establecimientos, la producción y, en consecuencia, el personal ocupado. No obstante esta contracción, hasta 1992 la población no había disminuido la parte del gasto monetario dedicada a la compra de prendas de vestir y calzado (7.8%), según se desprende de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH).

El propósito de este trabajo es proponer para dicha industria, en particular para las empresas micro y pequeña, una alternativa para su desarrollo conforme a la figura de las empresas integradoras.

El artículo se divide en cuatro partes: en la primera se describen las características de la industria de la confección; en la segunda se reseña el comportamiento reciente de la rama, incluidos los aspectos de producción y de comercio exterior; en el tercer apartado se da cuenta de los obstáculos a que se enfrenta la rama, y para finalizar se propone una alternativa para su desarrollo.

Características de la industria de la confección

Las empresas de la confección de prendas de vestir y género de punto representaban 8.9% del total de la industria mexicana en 1988 y absorbían 9.2% del personal ocupado en el sector, aspecto este último por el que ostentaban el segundo lugar. (Los datos utilizados para el análisis de este apartado provienen, salvo que se indique otra fuente, del XIII Censo Industrial realizado por el INEGI en 1989.)

El monto de inversión neta fue de 5.2 millones de pesos de 1988 por trabajador, en tanto que la media de la industria nacional fue de 78.2 millones, es decir, la intensidad de capital utilizada era muy reducida (véase el cuadro 1).

La producción por empleado también fue muy inferior al promedio del sector manufacturero, pues mientras en éste el trabajador generaba un valor agregado (VA) de 30.4 millones de pesos anuales, en la industria de la confección tan sólo fue de 9.9 millones de pesos, es decir, apenas 32.8% del VA promedio de 1988.

Los trabajadores de la rama percibirían 52.5% del salario promedio industrial. De esto se deduce que en la industria de la confección se relacionan directamente una baja inversión con una reducida productividad del trabajo y una gran incapacidad para mejorar las percepciones salariales de los trabajadores como resultado de la escasa capacidad de generación de VA por trabajador.

Así, mientras en el sector industrial las remuneraciones correspondían a 26.6% del VA, en la industria de la confección éstas representaban 45.8%, es decir, sólo disponía de 54.2% del VA obtenido para atender las necesidades de capitalización y de consumo de los empresarios, en tanto que en el resto del sector industrial dicho porcentaje era de 73.4.

La industria del género de punto

Según el Censo Industrial, la industria de género de punto se componía de 908 empresas que ocupaban a 38 934 trabajadores y empleados, es decir, 28.3% del total de la industria de la confección.

* *Profesora de la Facultad de Economía de la UNAM, y profesor de la UAM, plantel Azcapotzalco.*

C U A D R O 1

COMPARACION DE INDICADORES ENTRE EL SECTOR INDUSTRIAL Y LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION POR TRABAJADOR OCUPADO, 1988 (MILLONES DE PESOS POR TRABAJADOR)

Rama	Unidades	Personal ocupado	Remuneraciones totales al personal ocupado	Activos fijos netos	Formación bruta de capital fijo	Valor de la producción industrial	Insumos totales	Valor agregado censal bruto
Industria de la confección	9 998	171 319	4.227	5.196	0.736	23.887	14.663	9.224
Género de punto	908	38 934	5.412	10.310	1.248	34.191	20.723	13.468
Prendas de vestir	9 090	132 385	3.879	3.691	0.586	20.857	12.881	7.976
Sector industrial	146 252	3 225 875	8.085	78.230	4.404	73.959	43.575	30.384

Fuente: INEGI, *XIII Censo Industrial 1989*, México, 1992.

En promedio las empresas tenían 42.8 trabajadores. La mayoría eran micro y pequeñas (89.5% del total). Las de dos trabajadores o menos, que se podrían calificar como familiares, constituían tan sólo 11.5% del total, en tanto que en el conjunto de la industria éstas representaban 47.52%. La mayoría de la población ocupada se concentraba en los estratos de pequeñas (31.8% del total) y grandes empresas (67.1%).[1]

De acuerdo con la información censal, las microempresas realizaban una inversión neta por trabajador más elevada que las pequeñas y medianas empresas. Esta aparente contradicción en la estructura de las inversiones (las mayores regularmente pertenecen a las empresas de mayor tamaño) se debe, en lo fundamental, a que en la rama de género de punto las micro y pequeñas empresas participan sobre todo en la producción de suéteres y chalecos, actividad que tiene menores barreras de entrada. Sin embargo, se caracteriza por una gran estacionalidad, por lo que las empresas operan con excesiva capacidad ociosa.

En materia de salarios, los trabajadores de las microempresas obtuvieron el equivalente a un mínimo, en tanto que en las medianas y grandes fueron superiores al promedio de la rama.[2] Entre las empresas pequeñas, el ingreso era inferior a dicho promedio pero mayor que el de las microempresas, y 51% superior al salario mínimo legal.[3]

Por otra parte, las empresas grandes y medianas se orientan en lo fundamental a la confección de ropa interior, exterior, medias y calcetines.

Como se aprecia en la información censal, la productividad guarda una relación directa con el tamaño de la empresa: las micro obtenían un valor de producción por empleado de 25.2 millones de pesos de 1988, de los cuales 7.09 correspondían a VA, en tanto que en la gran empresa era 68% superior al de la microempresa y generaba un VA 184% superior.

Las empresas de la rama de género de punto se ubicaban en 28 entidades; de ellas, las más importantes eran el Distrito Federal, con 34.6% de la producción bruta; el Estado de México, con 28.7%; Jalisco, con 8.2%; Puebla, con 6.4%, y Morelos, con 4.7%. Así, en cinco estados se concentraba 82.6% de la producción bruta, 71% de la población ocupada y 81.4% del valor agregado.

1. Se considera microempresa a la que emplea de 0 a 15 trabajadores; pequeña, de 16 a 100; mediana, de 101 a 250, y gran empresa a la que ocupa más de 250 trabajadores.

2. Al respecto es importante resaltar que los salarios promedio de la rama son superiores 85% a los mínimos anuales de la zona económica más alta (la "A").

3. Al contrario de lo que podría pensarse, las comparaciones sobre salarios no revelan una situación muy buena de los trabajadores de la industria de la confección, ya que por lo general los de éstos son inferiores al promedio industrial; en cambio, indican que el salario mínimo, más que un propósito de ingreso, se ha convertido en un punto de referencia, en un parámetro.

C U A D R O 2

CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LAS ENTIDADES ECONOMICAS DE LA RAMA DE GENERO DE PUNTO POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO, 1988 (MILLONES DE PESOS POR TRABAJADOR)

Estratos de personal ocupado	Unidades	Personal ocupado	Remuneraciones totales al personal ocupado	Activos fijos netos	Formación bruta de capital fijo	Valor de la producción industrial	Insumos totales	Valor agregado censal bruto
0 a 15	510	3 098	2.877	12.257	3.054	25.202	18.105	7.096
16 a 100	303	12 392	4.417	7.774	0.997	27.571	18.836	8.735
101 a 250	61	9 691	5.484	5.275	0.863	33.714	21.636	12.078
más de 250	34	13 753	6.828	15.705	1.357	42.517	22.370	20.147
Total nacional	*908*	*38 934*	*5.412*	*10.310*	*1.248*	*34.191*	*20.723*	*13.468*

Fuente: INEGI, *XIII Censo Industrial 1989*, México, 1992.

C U A D R O 3

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA RAMA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO, 1988 (MILLONES DE PESOS POR TRABAJADOR)

Estratos de personal ocupado	Unidades	Personal ocupado	Remuneraciones totales al personal ocupado	Activos fijos netos	Valor de la producción industrial	Insumos totales	Valor agregado censal bruto
0 a 2	5 686	7 210	0.260	3.105	8.415	3.428	4.987
3 a 5	1 097	3 984	1.720	4.314	13.828	7.957	5.871
6 a 10	588	4 589	2.871	5.482	25.551	17.479	8.072
11 a 15	326	4 190	3.424	6.108	28.091	20.238	7.853
16 a 20	234	4 190	3.567	4.080	32.143	23.901	8.242
21 a 50	589	19 108	3.697	3.569	26.749	19.527	7.222
51 a 100	300	21 393	3.655	3.021	19.874	12.703	7.171
101a 250	187	29 350	4.033	2.221	19.241	11.900	7.341
251 a 500	61	21 123	4.778	5.133	18.310	9.599	8.710
501a 1 000	19	11 562	5.196	6.104	29.491	14.494	14.996
1 000 y más	3	5 686	6.001	0.748	8.269	3.367	4.902
Total nacional	*9 090*	*132 385*	*3.879*	*3.691*	*20.857*	*12.881*	*7.976*

Fuente: INEGI, *XIII Censo Industrial 1989*, México, 1992.

Las entidades con las empresas más grandes por el número de empleados eran Chihuahua (164 empleados), Morelos (143), Tlaxcala (94), Durango (80) y el Estado de México (78). De acuerdo con los indicadores censales, los estados con la mayor productividad eran Hidalgo, con 29.85 millones de pesos de 1988 de VA por empleado; Morelos, con 27.15; San Luis Potosí, con 25.41; México, con 23.47, y Jalisco, con 13.61 millones de pesos anuales; la media nacional para la rama fue de 13.47.

La industria de prendas de vestir

La rama de producción de prendas de vestir es una de las de mayor tamaño en México, pues en 1988 se componía de 9 090 empresas, que en conjunto daban empleo a 135 385 trabajadores (71.7% del de la industria de la confección).

El tamaño promedio de las empresas de esta rama era de 15 empleados, notablemente menor que el de la industria de género de punto (42.8 empleados). Más aún, 62.5% eran talleres de sastrería familiares, prácticamente sin personal asalariado, pues emplean a dos trabajadores o menos.[4] Por eso, a pesar de que el estrato de microempresas concentraba 84.7% de las unidades económicas de la rama, tan sólo agrupaba a 15.1% de la población ocupada.

Al igual que entre las de género de punto, las empresas con mayor monto de inversión fija neta por empleado son las micro y las grandes; sin embargo, y a pesar de ello, no hay diferencias significativas entre estratos, lo que es indicio de que no se obtienen economías de escala derivadas del tamaño de la planta.

En lo que toca a las remuneraciones medias por empleado, el carácter eminentemente familiar de las microempresas explica por qué los trabajadores de la rama obtenían ingresos equivalentes a 62% del salario mínimo. A medida que el tamaño de la empresa es mayor, el ingreso de los trabajadores mejora, ya que en las medianas y grandes se se pagaban remuneraciones mayores al promedio de la rama y 33% superiores al salario mínimo de la zona económica más alta.

Aun cuando la productividad está en relación directa con el tamaño de la empresa, no hay diferencias significativas entre la de microempresas, empresas pequeñas y medianas que generaban de 6.5 a 7.3 millones de pesos por empleado. Sin embargo, sí las hay, e importantes, entre estos estratos y el de gran empresa, donde la productividad por empleado es 42% superior a la del estrato precedente. Hay empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir en todo el país, pero cinco entidades concentraban 55.5% de la población ocupada de la rama: el Distrito Federal (27.7% del total), el Estado de México (8.1%), Puebla (6.8%), Nuevo León (6.7%) y Chihuahua (6.2%).

Las entidades con empresas de mayor tamaño por el número promedio de empleados eran Durango (65), Aguascalientes (55), Querétaro (52), Chihuahua (50), y Sonora (42), y con la mayor productividad: Querétaro (17.9 millones de pesos anuales), Distrito Federal (12.1), México (9.32), Jalisco (8.1) y Sonora (7.6).

EVOLUCIÓN RECIENTE

Producción y empleo

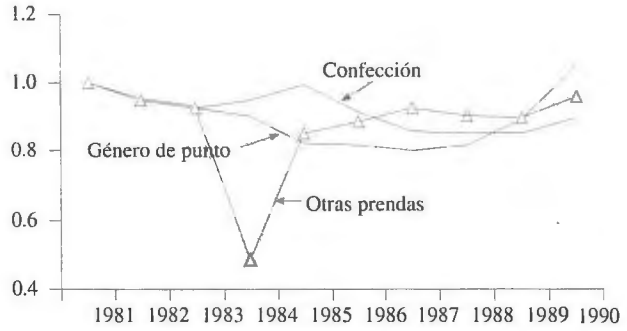
Para analizar el comportamiento de la producción y el empleo se consideró el período de 1981 a 1993, con tres subperíodos: de estancamiento, de declinación y de recuperación de la actividad productiva (véase la gráfica 1).

De 1981 a 1984 la actividad productiva se enfrentó a una situación de estancamiento debido fundamentalmente a la desaceleración económica. El importante efecto en el empleo se expresó en una menor capacidad de consumo de la población de

4. Este estrato tiene mayor importancia en la rama que la que tiene en la industria en su conjunto, que es de 47.5% del total de empresas.

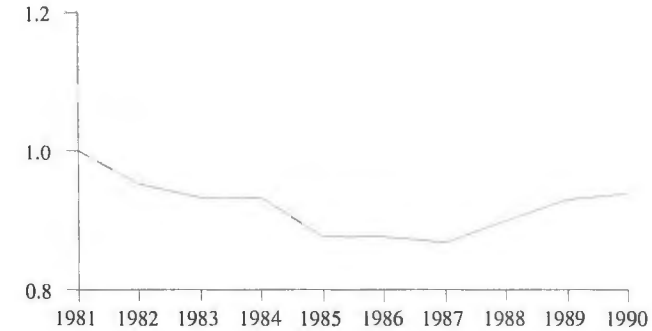
G R Á F I C A 1

ÍNDICE DE LA PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN EN MÉXICO, 1981-1990 (BASE: 1981)



G R Á F I C A 2

COMPORTAMIENTO DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN EN MÉXICO, 1981-1990 (ÍNDICES DE CRECIMIENTO; BASE: 1981)



ingresos fijos y por tanto en una disminución de las compras de ropa.

En el período de 1984 a 1987 se aceleró la caída de la actividad productiva debido sobre todo a la liberación comercial. Los permisos previos de importación se sustituyeron por aranceles, los cuales se redujeron para que bajaran los precios internos de los bienes de consumo generalizado y así abatir la inflación. Lo anterior afectó significativamente las ganancias de la industria, por lo que desapareció un número importante de empresas y cayó su ritmo de actividad.

Posteriormente, a partir de 1988, y en coincidencia con la baja de la inflación promovida con el Pacto de Solidaridad Económica, la actividad productiva empezó a recuperar su crecimiento en 1991. En 1992 y 1993 la producción nacional cayó de nuevo, pero no como resultado del descenso del consumo, sino del exagerado crecimiento de las importaciones en los tres años previos.

La producción de la rama de confección de prendas de vestir y de la de otras prendas se comportó de modo similar. En contraste, la industria de género de punto fue la única que en 1990 y 1991 superó los montos de producción de 1981. Aun cuando las otras se recuperaron de 1988 a 1991, su producto real fue inferior al de 1981, fundamentalmente porque su recuperación fue muy lenta, pues no se restructuraron las formas de organización para la producción y la comercialización, a fin de que mejorase de modo significativo la capacidad competitiva de esas ramas.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo, de 1991 a 1993 la población ocupada en la industria de la confección se contrajo casi 20%. Las más afectadas fueron las microempresas y, de éstas, en el rubro de establecimientos sin personal ocupado cayó 33.5%. Sin embargo, también entre las empresas pequeñas disminuyó el empleo en 15.6%, mientras que en las medianas y grandes, 12.4 por ciento.

Asimismo, de 1992 a 1994 la producción de la industria de la confección cayó en prácticamente todas las ramas. Las causas fueron fundamentalmente dos:

1) Desde 1988 se aprecia una caída de los precios relativos de la ropa, como resultado del acelerado proceso de apertura comercial, y si bien los consumos aparentes no variaron ello se debió básicamente al crecimiento de las importaciones.

2) La reducción de los precios relativos deprimió los beneficios netos de las empresas, y fue tan fuerte (40% de 1988 a 1992) que provocó el cierre de muchas de las que presentaron pérdidas por un período prolongado.

Comportamiento de la balanza comercial

El volumen de las exportaciones se ha incrementado de manera notable, pues de representar 2.1% del PIB en 1980, en 1992 significó 7.8%. De promediar aquéllas 1 200 millones de pesos (de 1980) durante el trienio 1983-1985, a partir de 1986 ascendieron a más de 2 000 millones de pesos. Sin embargo, lejos de significar una mayor eficiencia de la industria y, por ende, la reorientación exportadora de un núcleo importante de empresas, tales resultados sólo revelan la importancia creciente de las maquiladoras.

Las exportaciones, al carecer de un comportamiento definido,[5] denotan su carácter fundamentalmente residual; es decir, no hay una estructura comercial que se oriente con claridad a las ventas externas y tampoco una base productiva dedicada a ese propósito. Por tanto, es difícil mantener una presencia permanente y competitiva en los mercados (véase el cuadro 5).

Es preocupante que al tiempo que ha aumentado la producción para envío al extranjero, las importaciones también lo han hecho, aunque en forma más que proporcional. De constituir éstas una proporción significativa pero reducida del consumo aparente durante el período 1980-1987 (5.9% en promedio, con un mínimo de 1.4% en 1983 y un máximo de 10.2% en 1981),

5. Crecen en períodos en que se reduce de manera importante el consumo nacional aparente y disminuyen cuando el ingreso de la población se estabiliza o mejora.

C U A D R O 4

Tasa de crecimiento del volumen y valor de la producción por clase de actividad y producto

Concepto	Volumen 1993/1992	Volumen 1994/1993	Valor 1993/1992	Valor 1994/1993
Ropa exterior de dama				
Blusas	– 9.66	– 22.51	– 12.35	– 27.54
Conjuntos	14.57	0.73	31.38	19.08
Faldas	– 24.15	– 23.54	– 21.22	– 31.09
Pantalones	– 9.82	19.62	– 4.68	22.70
Sacos	25.22	19.67	40.91	– 26.14
Vestido de calle	– 35.75	– 82.98	– 31.67	– 17.27
Ropa para caballero				
Chamarras	– 17.51	– 13.86	– 9.66	– 14.55
Pantalones	– 3.30	– 0.85	6.97	7.76
Saco esport	37.92	– 25.37	28.64	– 15.70
Trajes	4.71	4.71	13.22	1.89
Uniformes				
Deportivos	– 26.50	– 57.80	– 25.95	– 56.09
Comunes para obrero	42.68	– 4.73	21.73	2.05
Ropa y accesorios de trabajadores				
Batas	– 8.53	1.26	16.93	– 3.20
Camisolas y camisas	– 12.64	0.90	– 10.27	2.47
Overoles	13.44	– 30.49	6.89	– 26.87
Pantalones	– 7.57	– 2.24	– 8.54	– 2.68
Camisas				
De vestir	– 18.14	– 4.41	– 15.68	– 0.70
Esport	– 13.82	– 74.43	– 14.49	– 66.35
Ropa interior				
Camisetas	– 10.05	47.58	– 3.39	46.81
Trusas	– 39.34	33.42	– 29.73	62.61
Niños y niñas				
Pantalones	– 36.61	– 23.47	– 91.91	697.92
Playeras	– 0.81	– 8.73	– 1.43	– 12.49
Vestidos	– 14.70	– 3.36	– 4.45	3.53
Pants	14.60	– 6.76	39.20	– 8.19

Fuente: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual*, 1991-1993.

representaron más de 15% a partir de 1989 y 29.9% en 1993 (véase el cuadro 6).

En el origen de las compras del exterior empiezan a destacar los países del Sudeste Asiático. De 1980 a 1986 los proveedores de prendas de vestir más importantes fueron Estados Unidos y Panamá; en 1987 se incorpora Hong Kong, que obtuvo una participación creciente en los años siguientes, la cual coincide con el crecimiento acelerado de las importaciones en general.

Los obstáculos

Los problemas de la industria de la confección difieren según el tamaño de los establecimientos. Los de menos de 15 personas se enfrentan a severos problemas para sobrevivir en condiciones adecuadas de ganancias. Por su escaso personal se ven obligadas a realizar un mayor número de procesos por trabajador, en detrimento de su productividad; sus ventas reducidas limitan su capacidad para adquirir, renovar y reponer equipos, entorpecen su acceso a los insumos con la oportunidad y la calidad adecuadas y las restringen a una participación precaria en el mercado por medio de las condiciones de ventas.

Los establecimientos de 15 a 70 empleados tienen la capacidad para mejorar su productividad y con ello de obtener ganancias. Sin embargo, encaran importantes dificultades en las áreas de compras y ventas, es decir, tienen muy poco poder para influir en los precios finales de sus bienes, así como para exigir homogeneidad en la calidad y menores precios de sus insumos.

C U A D R O 5

Balanza comercial y consumo nacional aparente de la industria de la confección en México, 1980-1993 (millones de pesos de 1980)

Año	Balanza comercial *Exportaciones*	Balanza comercial *Importaciones*	*PIB de la rama*	*Consumo nacional aparente*
1980	924.3	3 286.6	44 175.0	46 537.0
1981	711.5	5 198.4	46 424.0	50 911.0
1982	556.9	3 373.6	43 979.0	46 796.0
1983	1 321.0	590.6	42 922.0	42 192.0
1984	1 388.4	912.0	42 734.0	42 258.0
1985	1 134.4	4 211.2	42 888.0	45 965.0
1986	2 438.8	1 717.9	40 648.0	39 927.0
1987	3 324.3	1 535.4	38 903.0	37 114.0
1988	2 553.1	3 007.1	41 670.0	42 124.0
1989	2 228.3	6 797.8	40 369.0	44 939.0
1990	2 239.3	9 673.4	44 311.0	51 745.0
1991	2 646.4	10 957.1	45 763.0	54 074.0
1992	3 625.4	17 173.2	46 564.0	60 111.0
1993	2 428.3	17 844.9	44 269.0	59 685.5

Fuentes: INEGI, *Anuario de Comercio Exterior*, varios años, y *Sistema de Cuentas Nacionales*, varios números.

C U A D R O 6

Participación de las importaciones en el consumo nacional aparente y de las exportaciones en el PIB, 1980-1993 (porcentajes)

	Exportaciones/PIB	Importaciones/consumo nacional aparente
1980	2.09	7.06
1981	1.53	10.21
1982	1.27	7.21
1983	3.08	1.40
1984	3.25	2.16
1985	2.65	9.16
1986	6.00	4.30
1987	8.55	4.14
1988	6.13	7.14
1989	5.52	15.13
1990	5.05	18.69
1991	5.78	20.26
1992	7.79	28.57
1993	5.49	29.90

Fuente: Cálculos propios con base en el cuadro 5.

Problemas tecnológicos

La incorporación de algunos equipos modernos en la industria mexicana de la confección no ha sido fácil, porque las empresas deben tener el monto de ventas necesario para adquirirlos y para recuperar su inversión en cierto tiempo; así, entre más complejo es el equipo, mayores tienen que ser las ventas de la empresa.

Los equipos imprescindibles en los talleres de costura, como las máquinas de costura rectas, las *overlock* y las dobladilladoras, son las de menor costo y las que se requieren para empezar a operar.

Sin embargo, si la empresa quiere incorporar otros equipos, como calderas para las planchas, botonadoras y ojaleadoras, en condiciones de productividad y rentabilidad adecuadas, sus ventas deben ser las suficientes para dar empleo permanente a cuando menos 20 trabajadores, de los cuales ocho deben ser costureras. Así, numerosas empresas de la confección carecen de estos equipos, por lo que se ven obligadas a recurrir a maquinaria inadecuada o con aditamentos, lo que redunda en una caída de la productividad y la rentabilidad.

Además de la falta de equipamiento adecuado de muchos establecimientos, se utiliza muy poco la capacidad disponible. De acuerdo con algunas encuestas industriales de Nacional Financiera, el uso es de aproximadamente 65% en el primer turno. Ello se traduce en una lenta rotación del capital que incrementa los períodos de recuperación de las inversiones y afecta las posibilidades de sustituir, ampliar y modernizar los equipos.

En lo que se refiere a los centros de diseño y de corte automatizados, sólo se cuenta con el Centro de Moda y Diseño de México. Para que éste opere en condiciones rentables sus actividades de diseño y corte de ropa deben equivaler a un monto de ventas finales, de las empresas en su conjunto, de 20 millones de dólares anuales.

Sin embargo, como muy pocas empresas cuentan con los ingresos suficientes para utilizar sus servicios de manera permanente, el Centro está virtualmente fuera de servicio.

Paradójicamente, un numeroso grupo de empresas establecidas en los parques industriales de Chihuahua, Durango y Aguascalientes se dedican a la maquila de prendas de vestir diseñadas y cortadas en Estados Unidos.

Problemas de abastecimiento de insumos

La compra de insumos es un problema frecuente para la gran mayoría de los productores. Por su costo, el insumo más importante es la tela, pues para confeccionar un vestido tipo las empresas requieren 1.5 metros. Un pequeño establecimiento que manufactura de 150 a 250 vestidos a la semana debe adquirir de 225 a 375 metros de tela. Así, no está en condiciones de establecer una relación con el proveedor que incluya la exigencia de una calidad homogénea en este insumo y otros. Por ello se ve obligado a atender sus necesidades en función de las existencias de los proveedores.

Por otro lado, los fabricantes privilegian a los compradores de volúmenes significativos y regulares. En consecuencia, los micro y pequeños productores a veces no encuentran la materia prima en el volumen suficiente y con características y calidad homogéneas para cumplir de manera adecuada sus compromisos.

La irregularidad de las compras limita la capacidad del productor para definir las condiciones. Ello lo obliga a elevar significativamente los inventarios de las telas que posiblemente será difícil conseguir y que son muy importantes para sus líneas de productos de temporada.

Así, cuando un vendedor de tela advierte que las compras de su cliente no son significativas, puede demorar los pedidos y entregar materiales con defectos, de mala calidad, de colores pasados de moda, de distinto tono, etc., pero sobre todo elevar el precio. Una situación semejante sucede con los hilos, botones, adornos y otros insumos y accesorios.

Estos factores, derivados de la capacidad de compra de los pequeños empresarios de la industria de la confección, influyen en la calidad del producto final, en el abastecimiento a sus clientes y en el costo de producción.

Problemas de productividad

Uno de los problemas más frecuentes de las micro y pequeñas empresas es el de la productividad. Ésta se mide por el número de prendas que elabora una costurera. Una empresa logra la óptima cuando los operarios de los equipos realizan el máximo de trabajo posible por unidad de tiempo, lo cual sólo es posible en la medida en que cada trabajador se especializa en determinado equipo.

La Cámara Nacional de la Industria de la Confección calcula –y así lo corroboraron los entrevistados– que sólo el cambio de proceso reduce hasta en 70% la productividad de una trabajadora. Por ende, un establecimiento con costureras que realizan más de un proceso será menos eficiente que otro en que esto no sucede.

Por otra parte, cada prenda o grupo de prendas requiere de diferentes procesos, por lo que la productividad óptima en cada taller depende del número de trabajadores y de procesos que efectúa cada uno de ellos en un tiempo determinado, ya que el cambio de actividad actúa en detrimento de la habilidad del operario.

Sin embargo, cuando el establecimiento tiene pocos trabajadores, 10, 15 y hasta 20, sólo unos cuantos realizan actividades de costura, en tanto que a un número importante se le asignan labores de acabado, revisión, planchado y empacado de prendas. Pongamos como ejemplo un taller que elabora una prenda que requiere 27 procesos y cuenta con 10 trabajadores. Hay un encargado, una planchadora, una terminadora, una revisora, una cortadora y una diseñadora, por lo que quedan sólo cuatro costureras para elaborar la prenda, lo cual significa que cada una debe realizar 6.5 procesos.

Como se mencionó, la mayor parte de las empresas de la rama se enfrenta a una paradoja, ya que mientras la actividad requiere que los trabajadores se especialicen en su actividad, la organización productiva no permite el desempeño eficiente de los trabajadores.

Problemas de comercialización

En la industria de la confección el mercado se ha segmentado. Las grandes empresas aprovechan su infraestructura de producción y de diseño para ganar preponderancia en mercados de alto poder adquisitivo y exportar a mercados similares en otros países.

En cambio, las micro y pequeñas empresas se orientan a los mercados masivos, constituidos por los estratos medios y bajos, en tanto que las medianas atienden a las clases medias –afectas a realizar sus compras en tiendas departamentales y de autoservicio–, así como a un importante grupo de tiendas especializadas de ropa.

Para identificar los problemas en materia de comercialización se debe efectuar un análisis desde dos perspectivas. En primer lugar distinguir si se vende en el mercado interno o en el exterior y después saber cómo se vende. Para este último punto se distingue entre venta directa al público y minoristas y ventas subcontratadas a distribuidores, comercializadoras y otros productores.[6]

De acuerdo con la información de los productores, la mayoría de las empresas micro y pequeñas realiza el grueso de sus ventas en forma directa (68.6%), sobre todo a empresas comercializadoras (47.9%), y el resto (31.4%) con base en la subcontratación con otros productores.

Dependiendo de la calidad de la ropa, las ventas en el mercado interno se pueden realizar en: almacenes; tiendas departamentales, de autoservicio y especializadas; mercados y tianguis, o de manera directa.

Con excepción de los mercados y tianguis, el procedimiento es el siguiente: el establecimiento elabora la muestra, la propone al comprador y si éste la acepta se negocia el precio; una vez logrado el acuerdo, la fábrica o taller manufactura la prenda. Es decir, generalmente se trabaja sobre pedido, ya que sería muy desventajoso ofrecer grandes volúmenes de una prenda, pues se corre el riesgo de castigar significativamente el precio por la premura de venderla.

Sobre todo entre los micro, pequeños y medianos establecimientos, es frecuente la subcontratación. Ésta permite sobrevivir a la microindustria porque le evita problemas de comercialización, si bien todos los establecimientos manejan de modo simultáneo las ventas directas.

Un problema recurrente en la comercialización es que un volumen importante de las ventas se realiza a consignación. Esto plantea a los empresarios condiciones difíciles frente a las empresas comercializadoras y grandes necesidades de efectivo para mantener su operación, ya que en ocasiones el ciclo de venta del producto es mucho más largo que el de producción.

En lo que respecta al mercado exterior, el principal problema de la industria es la falta de empresas suficientemente grandes para atender los requerimientos de volumen, oportunidad y variedad de diseños. Por ello México nunca agota las cuotas de exportación que tiene asignadas.

6. Se entiende como ventas subcontratadas las que se realizan sobre pedido para otras empresas, y donde se acuerdan de antemano los diseños, los volúmenes, los períodos de entrega y los precios.

Problemas de financiamiento

El reducido tamaño de la mayoría de las empresas de la confección les plantea severas dificultades para colocarse en el mercado, ya que su volumen de ventas y de compras no les permite negociar condiciones ventajosas, ni con sus proveedores ni con sus clientes. En consecuencia, deben adquirir al contado los insumos y los equipos, en tanto que sus productos los colocan en consignación. Como resultado, sus costos unitarios se incrementan considerablemente y el ciclo de rotación de sus capitales se acorta. Lo anterior se traduce en un aumento de sus necesidades de efectivo por prenda producida, en relación con otros productores de mayor tamaño.

La mayoría de los establecimientos de la confección, por su carácter de microempresas, no son sujetos de crédito de la banca comercial. Para cubrir sus requerimientos de efectivo para atender los gastos de operación se ven precisadas a recurrir al crédito informal (en su mayoría usurario), lo que incrementa su costo financiero y reduce significativamente sus ingresos netos. Con frecuencia atienden sus necesidades de crédito con aportaciones de familiares y amigos.

Opciones de desarrollo

Como se señaló, en las actividades de diseño y corte las micro y pequeñas empresas se enfrentan a condiciones tecnológicas difíciles. La falta de capacidad competitiva se explica por las características de la organización productiva de las empresas de reducido tamaño, que les impide aprovechar las ventajas de la especialización de sus trabajadores. Además, han disminuido los beneficios netos de la mayoría de las empresas debido a su inadecuada inserción al mercado, tanto en el ámbito de las compras como en el de las ventas.

Por tanto, las propuestas para restructurar la industria deben incluir estrategias para mejorar la inserción de las empresas que consideren la racionalidad de los empresarios, sus prácticas en la organización de los procesos productivos y sus dificultades para que la empresa alcance el tamaño adecuado para atender con eficiencia al mercado.

Las propuestas siguientes se basan en lo fundamental en la configuración de economías de redes, donde algunas empresas definen estrategias para integrar consorcios, gracias a las cuales logran economías por aglomeración.

Alianzas estratégicas

Las grandes empresas participan desde hace varios años en la constitución de alianzas estratégicas, o *joint ventures*. Las de origen nacional tienen bien posicionadas sus marcas en el mercado interno y, como se señaló, atienden a los compradores de altos ingresos, quienes privilegian la originalidad de los diseños, la calidad de las telas y conceden gran importancia a la marca de la prenda.

Por ello, tales empresas se centran en proveer productos de marcas reconocidas internacionalmente –para lo cual importan

La mayoría de las empresas micro y pequeñas realiza el grueso de sus ventas en forma directa (68.6%), sobre todo a empresas comercializadoras (47.9%), y el resto (31.4%) con base en la subcontratación con otros productores

mercancías de consorcios como Christian Dior, Canali, Cerruti, Zegna, Boss y Haggar– para los segmentos de mayor ingreso, pero también propias, elaboradas con licencias, para consumidores de un menor nivel económico (clase media alta).

Por las características de estos mercados, las asociaciones se dan fundamentalmente entre grandes compañías, con lo que las nacionales reducen los tiempos para introducir sus propias marcas, que han de competir con las importadas de las empresas mencionadas. Esto les permite identificar de modo oportuno las nuevas tendencias de la moda, en diseño, tonos y fibras, así como ofrecer a sus clientes el *glamour* al que están acostumbrados.

Por los requisitos que fijan las empresas extranjeras, es difícil que establezcan relaciones de subcontratación con microempresas. Son las de gran tamaño las que, a partir de sus asociaciones, realizan coinversiones para ampliar, construir y desarrollar sus propios centros de corte, diseño y fabricación de prendas.

Relaciones de subcontratación

En términos generales, las empresas medianas se orientan a los consumidores de los estratos de ingresos medios, por lo que su producción la encauzan en lo fundamental a las tiendas departamentales, de autoservicio y especializadas.

La subcontratación es una actividad muy difundida en la industria de la confección. Se realiza sobre todo entre comercializadoras y empresas medianas, pequeñas y micro. Asimismo, un numeroso grupo de empresas productoras medianas y de tiendas departamentales, con marca propia, subcontratan con empresas micro y pequeñas. La relación de subcontratación entre empresas micro y pequeñas es mucho menos importante que las señaladas.

Una característica de la subcontratación es que cuando las empresas productoras solicitan la fabricación por encargo entregan las telas ya cortadas y en ocasiones los diseños; en el caso de las tiendas departamentales, tan sólo les aseguran la comercialización de cierto número de las prendas solicitadas con los diseños aprobados por aquéllas y que con frecuencia toman en consignación.

Como se observa, la subcontratación es, por sus características, una relación de complementariedad; sin embargo, es inestable e irregular, por lo que es difícil que promueva la modernización de la industria. Para ello se requieren programas que fomenten las relaciones de subcontratación mediante mecanismos que acorten los plazos de pago entre las empresas a fin de reducir las necesidades de efectivo para las actividades productivas, lo cual acelerará la rotación de los capitales y permitirá incrementar la tasa de ganancia de las empresas productoras.

Por otro lado, se deben alentar mecanismos de subcontratación que, a la vez que incorporen programas de transferencia tecnológica, comprendan relaciones más duraderas, pues ello permitirá a las micro y pequeñas empresas establecer programas de inversiones en modernización, lo que beneficiará a la industria en su conjunto.

Empresas integradoras

Desde 1994 se empezó a promover la constitución de empresas integradoras, las cuales posibilitan la generación de economías de aglomeración y además permiten aprovechar economías de escala –que por su tamaño no podrían alcanzar de manera individual– tanto en las compras como en las ventas.

Cuando un grupo de microempresarios constituye una integradora es frecuente que lo haga pensando en optimizar y mejorar su inserción en el mercado, antes que en contar con un medio para tener acceso al financiamiento. Así, la empresa integradora está pensada para abordar problemas de comercialización y de organización de la producción.

Tres grandes problemas han obstaculizado la expansión de empresas integradoras y en algunos casos son los que en mayor medida explican su fracaso. El primero es que la integradora debe cumplir las funciones estratégicas que en la práctica efectúa una gran empresa (según un modelo de subcontratación).

Un aspecto de vital importancia es que una integradora tiene como principal objetivo racionalizar el funcionamiento de las

empresas asociadas; por tanto, en el ámbito de la producción debe encargarse de las actividades de diseño, corte, control de calidad, organización y distribución de la producción entre sus asociados, así como de instrumentar programas de modernización de las empresas. En el ámbito del mercado, le corresponde encargarse de las compras de materias primas, insumos y equipos, crear marcas, ubicar nichos de mercado, definir estrategias de crecimiento, formular programas para el manejo de inventarios, y distribuir productos en el mercado.

El segundo es la insuficiente colaboración de las empresas asociadas en la producción, por lo que la integradora debe formular un programa para incorporar paulatinamente la capacidad instalada de los agremiados en el programa de producción de la empresa. Para ello se requiere que los productores no sólo piensen en su crecimiento como empresarios, sino también en el del conglomerado.

Por último, es necesario dejar en claro que la integradora no es un organismo financiero. Si los socios tienen problemas en este sentido, debe buscarse el apoyo de las uniones de crédito o de otras opciones.

Por lo anterior, la empresa integradora no debe estar subordinada a ninguna de las agremiadas, sino que deberá ser autónoma y estar constituida con representantes de las empresas integradas; contar con estrategias de organización y de crecimiento propias, y buscar niveles de eficiencia operativa y de utilidades equivalentes o superiores a los de las empresas de su género. Es decir, no sólo debe constituirse como una gran empresa, sino funcionar como tal.

Ventajas de la empresa integradora

La constitución de empresas integradoras supone ventajas para las empresas asociadas en los siguientes aspectos: tecnología, productividad, compras, ventas y finanzas.

Ventajas tecnológicas

1) Las empresas asociadas tendrían la posibilidad de mejorar sus procesos de diseño e incorporarse oportunamente al mercado, en las diferentes temporadas, con productos de características adecuadas, de acuerdo con la demanda.

2) Aprovecharían la ventaja competitiva que representa el tamaño reducido de las empresas, el cual permite tiradas cortas de producción y una mayor variedad de bienes.

Ventajas en las compras

1) Las empresas integradas reducirían los costos de producción mediante la compra conjunta de telas, hilos, botones, cierres, etc., lo que permitiría a su vez mejorar la calidad de dichos insumos.

2) Asimismo, mediante procedimientos modernos de manejo de inventarios (*just in time*), éstos se reducirán significativamente y con ello los costos de producción.

Ventajas en la productividad

1) Se propiciará una mayor utilización de los equipos, lo que elevará la eficiencia en el proceso productivo.

2) Al organizarse la actividad productiva en esta forma, las empresas de menor tamaño podrán especializarse en ciertas fases de aquélla.

3) Al separarse los procesos de producción entre diversas empresas, la mayoría de éstas reducirán sus necesidades de equipo, lo que les llevará a mejorar su uso, a recuperar más pronto las inversiones y a estar en mejores condiciones para incorporar innovaciones tecnológicas.

Ventajas en la comercialización

1) Mejorará la competitividad en precio, al manejarse una oferta adecuada a lo largo del año, mediante la diversificación de modelos y tallas, lo que permitirá ofrecer la seguridad de que los envíos se ajustarán tanto a los plazos como a los volúmenes solicitados.

2) Se fortalecerá la presencia de las marcas de la empresa en el mercado, en condiciones de calidad y precio homogéneas a lo largo del tiempo, o en todo caso con pequeños incrementos de precio derivados del reconocimiento de la calidad y de la aceptación que obtengan dichos bienes en el mercado.

3) Mediante programas de respuesta dinámica, que mejoren la comunicación entre la empresa integradora, las productoras y el mercado, se evitará la posibilidad de inversiones deficientes, tanto en equipo como en insumos.

Ventajas financieras

1) Se mejorará la capacidad de las empresas para negociar el precio, con sistemas de financiamiento que permitan a las empresas asociadas obtener liquidez aunque las mercancías se encuentren en tránsito. De este modo se impedirá que castiguen los precios y por tanto las ganancias, como resultado de las presiones que significan las cuentas por cobrar y la necesidad de no interrumpir el ritmo de producción.

Bibliografía

Álvarez Icaza Longoria, Pablo, "Marco teórico de la industria maquiladora de exportación", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, México, mayo de 1993.

INEGI, *Anuario de Comercio Exterior*, México, varios años.

——, *Encuesta Industrial Mensual*, México, 1991-1993.

——, *Sistema de Cuentas Nacionales*, México, varios números.

—— y STPS, *Encuesta Nacional de Empleo*, 1991-1993

Nacional Financiera, *Fuentes de financiamiento. Manual de consulta*, Nacional Financiera e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 3, México, 1992.

——, "Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa", *El Mercado de Valores*, México, septiembre de 1993.

Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la pequeña empresa*, Ariel, México, 1995.

——, y M. Kagami, *Potencial tecnológico de la micro, pequeña y mediana empresa en México*, Nafin, México, 1993.

Secofi, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La industria textil*, monografía 13, México, 1991.

sección latinoamericana

Tiempos modernos de la siderurgia latinoamericana

Desde la adopción del convertidor Bessemer a mediados del siglo pasado como primer método de aceración industrial hasta los actuales procesos en hornos de oxígeno básico y colada continua, la industria siderúrgica ha desempeñado un papel clave en la actividad económica general. El acero, producto base de la siderurgia, resulta indispensable para obtener un sinnúmero de productos de consumo duradero, fabricar bienes de capital, producir equipo militar y construir obras de infraestructura, como las redes ferroviarias tradicionales o los edificios más modernos.[1] Además de ser un material resistente, versátil y de alta calidad, el acero se produce abundantemente en condiciones de fuerte competencia, no daña al ambiente y se puede reciclar por completo.

La siderurgia es uno de los pilares de la industrialización. A lo largo de este feneciente siglo el Reino Unido, Estados Unidos, la Europa comunitaria, la extinta Unión Soviética y Japón se han sucedido en la vanguardia mundial del sector. En los últimos lustros, sin embargo, se ha registrado un creciente desplazamiento de la producción de los países industrializados a las naciones en desarrollo. Estados Unidos, que a comienzos de los años cincuenta concentró más de 50% de la producción acerera mundial, en 1995 aportó apenas 12.2%. Al mismo tiempo, la participación de los países en desarrollo pasó de una tasa casi insignificante a poco más de 20% y solamente la de América Latina ascendió a 6.4 por ciento.

A raíz de la crisis petrolera internacional de 1973-1974, en los países desarrollados cerraron numerosas plantas siderúrgicas afectadas por el encarecimiento de los costos energéticos, la contracción de la demanda y el aumento de la capacidad ociosa, mientras que otras muchas debieron emprender una reconversión industrial a fondo. En los países en desarrollo, sin embargo, la siderurgia mostró mayor dinamismo y en América Latina creció a un ritmo promedio anual de 5.5% durante los años setenta.

El comercio internacional del acero experimentó cambios graduales pero importantes, a tono con el avance de la globalización económica mundial. Mientras que en 1970 se intercambiaron en total 90 millones de toneladas, diez años después el volumen respectivo ascendió a 140 millones y en 1990 a 166 millones, lo que significó una tasa de crecimiento medio anual de 3.6%. Como resultado, la participación de las exportaciones en la producción acerera mundial llegó a 25% en 1990, o sea que una cuarta parte del material obtenido se comercializó en el exterior.

La globalización de los mercados ha entrañado también la progresiva apertura comercial de las economías nacionales, el fin de la ayuda estatal directa a la siderurgia y el impulso de las privatizaciones. Con el surgimiento de grandes bloques económicos, además, el comercio del acero tiende hacia una mayor concentración regional.

Ventajas comparativas de la siderurgia en los países en desarrollo

La creciente participación de los países en desarrollo en el mercado internacional del acero se sustenta en ventajas comparativas, como la abundancia de recursos naturales y mano de obra barata. América Latina, por ejemplo, cuenta con vastas reservas de mineral de hierro, gas natural, carbón, energía eléctrica y materias primas para fabricar acero, ferroaleaciones y otros productos.

A esas ventajas se suman otras, como la menor edad de las plantas siderúrgicas frente a las de los países desarrollados, lo que facilita la incorporación de tecnología avanzada; las menores restricciones en materia ambiental que ahorran cuantiosos gastos en instalaciones anticontaminantes que en las naciones industrializadas son obligatorias y la expansión del mercado de productos siderúrgicos en los países en desarrollo.

El rezago de la siderurgia en los países industrializados también refleja el progresivo paso de la industria pesada y tradicional a actividades de punta, como la electrónica y los servicios, al igual que el peso de ciertos factores, como los altos costos de la energía, el encarecimiento de la mano de obra y la insuficiencia de recursos naturales.[2]

1. Alfredo Astaburuaga, "Las nuevas fronteras en la geografía del acero", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 387, Santiago, Chile, julio de 1992.

2. En años recientes la industria siderúrgica en los países desarrollados ha sido objeto de una profunda restructuración. Tras el cierre de muchas plantas agobiadas por problemas de tecnología obsoleta, exceso de capacidad y pérdidas financieras, empezaron a surgir plantas pequeñas denominadas *minimills o miniusinas*, que fabrican

C U A D R O 1

PRODUCCIÓN DE ACERO POR PAÍSES EN AMÉRICA LATINA, 1986-1995 (MILES DE TONELADAS)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995[1]
Argentina	3 235	3 633	3 652	3 909	3 636	2 991	2 699	2 886	3 305	3 616
Brasil	21 233	22 228	24 657	25 055	20 567	22 617	23 934	25 207	25 747	25 076
Colombia	632	690	712	711	701	652	657	688	691	792
Chile	706	726	909	800	772	807	1 013	1 069	1 041	1 018
México	7 225	7 642	7 779	7 852	8 734	7 964	8 459	9 199	10 260	12 128
Perú	486	496	430	364	270	404	343	417	506	510
Uruguay	31	30	30	37	38	41	55	36	36	40
Venezuela	3 401	3 699	3 646	3 196	2 998	3 315	3 489	3 392	3 524	3 559
Otros	478	528	563	426	504	784	792	744	898	1 079
Total	*37 427*	*39 672*	*42 378*	*42 350*	*38 220*	*39 575*	*41 441*	*43 638*	*46 008*	*47 818*

1. Datos preliminares.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

El punto más débil de la industria siderúrgica en los países en desarrollo son, probablemente, los altos costos financieros, que se aproximan a 40% de los costos totales de producción. Ello se debe en gran medida al servicio de los débitos externos, a menudo en extremo gravosos. Con todo, se ha estimado que en esos países los costos totales son de 15 a 30 por ciento menores que en las naciones desarrolladas.

EVOLUCIÓN DE LA SIDERURGIA LATINOAMERICANA

Las dificultades para el abastecimiento de acero durante la segunda guerra mundial animaron los empeños de los gobiernos de América Latina para edificar una base siderúrgica propia, de importancia estratégica para las aspiraciones nacionales de industrialización y establecimiento de polos de desarrollo.[3]

En los años cuarenta surgieron grandes empresas acereras latinoamericanas que, en el decenio siguiente, cobraron impulso al operar plantas integradas con altos hornos. El modelo de crecimiento económico con base en la sustitución de importaciones favoreció el avance de la siderurgia regional, manifiesto en la construcción de gigantescos complejos en Brasil, México, Argentina y Venezuela. A partir de los años sesenta la participación de América Latina en la industria siderúrgica mundial se incrementó notoriamente. Baste señalar que la producción regional de 4.7 millones de toneladas en 1960 se decuplicó en 1995.

Durante la etapa de crecimiento sustitutivo los mercados internos absorbieron por completo la producción siderúrgica latinoamericana, resguardada además de la competencia externa. No fue necesario promover usos del acero, ni buscar destinos de exportación. Con el virtual estancamiento económico de los años ochenta, sin embargo, la situación cambió y se tornó necesario recurrir a los mercados externos para colocar una parte importante de la oferta siderúrgica regional. Durante la "década perdida" se llegó a exportar 60% de la producción, puesto que se ampliaron las plantas y se triplicó su capacidad.[4]

La producción latinoamericana de acero en bruto aumentó de 38.2 millones de toneladas en 1990 a 47.8 millones en 1995. A este crecimiento de poco más de 25% contribuyeron mucho México y Venezuela que expandieron su potencial productivo a pesar de la contracción de los mercados internos. En ese mismo lapso, debido sobre todo a los retrocesos en los países de la otrora Unión Soviética y algunos de la Unión Europea, la producción mundial descendió 2.8%, al pasar de 770 millones a 748.3 millones de toneladas. La participación de América Latina en ella, así, se incrementó de 4.9 a 6.4 por ciento.[5]

Con excepción de Argentina, la actividad siderúrgica se intensificó en los principales países productores de la región. De 1990 a 1995 creció 22% en Brasil, 39% en México y 24.4% en Venezuela, mientras que en el país pampero declinó 0.5%. Cabe destacar que en ese último año la producción de acero brasileña representó 52.4% del volumen total regional, por lo que su desempeño resulta determinante en el resultado global. Brasil y México aportaron juntos 77.7% de la producción regional y, si se suman Argentina y Venezuela, la proporción se eleva a 92.6% (véase el cuadro 1).

PERFILES TECNOLÓGICOS

En América Latina el parque industrial siderúrgico tiene un perfil tecnológico moderno que permite, en general, satisfacer en gran medida las cada vez más elevadas exigencias de calidad de los mercados nacional e internacional. El método en uso más antiguo para obtener acero es el de horno de solera abierta o Siemens Martin, mientras que el de vanguardia es el del horno de oxígeno básico. Con el primero se obtuvo 13.2% de la producción de América Latina en 1980, pero 15 años después prácticamente se dejó de usar en la región, aun cuando todavía le correspondió 12% de la producción mundial (proveniente sobre todo de los países otrora soviéticos, que padecen un gran atraso tecnológico). En cambio, ha ganado terreno el horno de oxígeno básico, cuya participación en la siderurgia regional

acero de alta calidad a bajo costo. Cada generación de miniplantas ha mejorado en eficiencia, costos de producción y rentabilidad. Comenzaron con un horno eléctrico de arco, mecanismos de colada continua y un laminador simple para producir barras de refuerzo y barras mercantiles. Ahora pueden fabricar prácticamente todos los grados de productos largos. Véase "Acero en el año 2003: un mapa de rutas hacia el siglo XXI", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 413, septiembre de 1994.

3. "ILAFA: actividades de promoción y desarrollo de los usos y del mercado del acero en América Latina", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 411, julio de 1994.

4. "Tecnología: alto horno y sus alternativas", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 410, junio de 1994.

5. Las dificultades económicas de la transición hacia una economía de mercado influyeron en el colapso de la producción y la demanda en los países de la otrora Unión Soviética y Europa Oriental, importantes productores de acero. Una gran parte de su parque industrial es obsoleto y se requieren cuantiosas inversiones para modernizarlo.

C U A D R O **2**

INDICADORES DE MODERNIDAD DE LA SIDERURGIA LATINOAMERICANA (PORCENTAJES DE LA PRODUCCIÓN REGIONAL)

	1980	1985	1990	1995
Métodos productivos				
Colada continua	37.8	49.0	62.7	71.2
BOF	50.6	55.9	58.2	59.4
Siemens Martin	13.2	7.5	2.7	–
Productividad[1]	106.9	129.5	163.9	282.9

1. Toneladas anuales por trabajador.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

ascendió de 50.6% en 1980 a 59.1% en 1995 (por encima de la ponderación mundial, que pasó de 47 a 57 por ciento).

Otra parte importante de la producción siderúrgica latinoamericana proviene de los hornos eléctricos, cuyas principales ventajas son el bajo costo relativo de las instalaciones y la disponibilidad de chatarra barata, su principal insumo. En 1995 casi 41% del acero obtenido salió de dichos hornos, proporción muy superior a la media mundial (31.2%).[6] En los países más grandes de América Latina se ha incorporado tecnología de punta, como los hornos eléctricos de arco de ultraalta potencia y la metalurgia en cuchara. Algunos altos hornos compiten con los de países industrializados y, para el proceso de reducción directa, se han instalado megamódulos conectados con hornos eléctricos de arco de gran capacidad y rendimiento.

En cuanto al vaciado del acero, durante los últimos lustros la colada continua se tornó predominante en la siderurgia latinoamericana. La ponderación de este método de lingotamiento con respecto a la producción regional ascendió de 37.8% en 1980 a 71.2% en 1995, tasas superiores al promedio mundial (29.9 y 69.1 por ciento, respectivamente). Con la colada continua se obtiene un alto rendimiento y casi no existen desperdicios, ya que el acero líquido se transforma directamente en semiterminados, lo cual ahorra varias etapas de la secuencia tradicional de los procesos. Por ello este método de vaciado se ha diseminado en la siderurgia latinoamericana, al tiempo que prosiguen las investigaciones sobre nuevos procesos (véase el cuadro 2).

Los métodos productivos modernos de la siderurgia latinoamericana, empero, coexisten todavía con otros muy antiguos, como los altos hornos de carbón vegetal que se utilizan sobre todo en Argentina, Brasil y Paraguay, cuyo clima favorece el desarrollo de árboles con gran rendimiento para el suministro de carbón. Esa tecnología entraña una constante deforestación que causa estragos en el ambiente, pues para obtener, por ejemplo, siete toneladas de arrabio, deben talarse 2.1 hectáreas de bosques. Por esto muchos compradores exigen ya la certificación ISO 14000 para no contribuir al deterioro ecológico.

No es extraña la decadencia del alto horno de carbón vegetal, ni que ya no se construyan nuevas plantas. En la actualidad sólo se permite operar a las que emplean el carbón proveniente de reforestaciones, pero el producto se encarece y pierde competitividad. El futuro de dichas plantas es incierto. Aun cuando se han desarrollado nuevas tecnologías en altos hornos de coque, se requieren grandes inversiones en equipo y reconvertir a fondo las instalaciones y las prácticas operativas. Además, el carbón coquizable escasea.

Por el contrario, el proceso de reducción directa para obtener arrabio, en el cual América Latina es pionera, ha cobrado creciente importancia y absorbe ya a 45% de la producción mundial. Pero las plantas respectivas deben contar con gas natural abundante y barato para ser rentables. En la región tienen ese privilegio México, Venezuela, Argentina y, en menor medida, Brasil.

En la siderurgia latinoamericana se ha buscado cumplir altas normas de calidad, por lo que muchos productores cuentan con la certificación ISO 9000 e incluso la ISO 14000, cada vez más necesarias para competir en los mercados internacionales.

La mayoría de las empresas siderúrgicas latinoamericanas no tiene planes de expansión con nuevas plantas y grandes inversiones. Más bien se esfuerzan en mejorar la competitividad de las existentes, sobre todo

6. "Desempeño de dulce y agraz", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 432, abril de 1996.

C U A D R O **3**

CONSUMO APARENTE DE ACERO CRUDO EN AMÉRICA LATINA, 1991-1996 (MILES DE TONELADAS)

	1991	1992	1993	1994	1995[1]	1996[2]	Variación porcentual 1995-1994	Variación porcentual 1996-1995
Argentina	2 283	3 514	3 295	4 184	3 383	3 500	– 19.1	3.5
Brasil	10 700	10 251	12 120	13 801	13 786	14 478	– 0.1	5.0
Chile	1 080	1 540	1 718	1 464	1 820	1 930	24.3	6.0
Colombia	1 344	1 396	1 881	1 959	2 065	2 190	5.4	6.1
México	10 127	11 245	10 760	12 739	7 300	7 953	– 42.7	8.9
Perú	521	567	718	871	920	1 000	5.6	8.7
Venezuela	3 130	3 223	2 522	2 300	2 382	2 271	3.6	– 4.7
Otros países	1 876	1 960	2 372	2 455	2 400	2 158	– 2.2	– 10.1
América Latina	*31 061*	*33 696*	*35 386*	*39 773*	*34 056*	*35 480*	*– 14.4*	*4.2*

1. Datos preliminares. 2. Datos estimados.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero, con base en informes nacionales.

C U A D R O **4**

CONSUMO APARENTE DE ACERO CRUDO POR HABITANTE EN AMÉRICA LATINA, 1991-1996 (KILOGRAMOS)

	1991	1992	1993	1994	1995[1]	1996[2]	Variación porcentual 1995-1994	Variación porcentual 1996-1995
Argentina	71.6	91.1	85.0	102.0	92.0	97.0	– 9.8	5.4
Brasil	71.8	67.6	77.4	86.8	85.0	87.5	– 2.1	3.0
Chile	82.5	113.2	124.4	104.6	127.6	133.2	22.0	4.4
Colombia	40.9	41.8	55.3	56.7	58.6	63.4	3.3	8.2
México	117.3	127.6	119.6	138.6	77.8	83.0	– 43.8	6.7
Perú	23.7	25.3	31.3	37.2	37.7	39.3	1.4	4.3
Venezuela	159.6	161.5	124.5	113.0	111.6	98.3	– 1.2	– 11.9
Otros países	29.3	29.9	30.8	110.8	105.6	26.4	– 4.7	– 75.0
América Latina	*73.6*	*76.6*	*78.9*	*87.1*	*73.1*	*77.7*	*– 16.1*	*– 2.0*

1. Datos preliminares. 2. Datos estimados.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

C U A D R O 5

IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE TERMINADOS Y SEMITERMINADOS DE ACERO, 1991-1996 (MILES DE TONELADAS)

	1991	1992	1993	1994	1995[1]	1996[2]	Variación porcentual 1995-1994	Variación porcentual 1996-1995
Argentina	570	1 177	735	1 082	762	1 000	- 29.6	31.2
Brasil	160	178	195	214	288	340	34.5	17.9
Chile	401	544	572	452	656	650	45.1	- 0.9
Colombia	368	401	776	917	1 034	1 086	12.8	5.0
México	2 085	2 312	1 604	2 723	1 100	900	- 59.6	- 18.2
Perú	133	156	212	291	460	380	58.1	- 17.4
Venezuela	703	536	133	102	229	151	124.5	- 34.1
Otros países	1 000	1 050	1 050	1 090	1 100	1 155	0.9	5.0
América Latina	*5 420*	*6 354*	*5 277*	*6 871*	*6 629*	*5 662*	*- 18.1*	*0.6*

1.Datos preliminares. 2. Datos estimados.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

con la incorporación de tecnologías de punta.[7] Se trata de un aspecto medular para permanecer en el mercado, ya que los clientes son cada vez más exigentes y demandan dimensiones perfectas, superficies sin defectos y alta calidad de uso.

El rumbo privatizador

Los afanes modernizadores han implicado la privatización de la siderurgia latinoamericana. Tras el agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva, las estrategias gubernamentales se reorientaron a liberalizar las actividades económicas para el desarrollo de un sistema de mercados abiertos y competitivos. Si bien el Estado debe fortalecer su capacidad de conducción macroeconómica y sectorial, también debe abandonar su injerencia microeconómica y dejar en manos privadas la producción de bienes y servicios.

En este proceso privatizador la industria acerera no ha sido la excepción, de suerte que el Estado cedió total o parcialmente su papel de empresario siderúrgico.[8] De 1990 a 1995 las mayores empresas siderúrgicas latinoamericanas pasaron a manos privadas: Zomisa y Aceros Zapla, en Argentina; Altos Hornos y Sicartsa, en México, y Usiminas, Companhia Siderúrgica Nacional, Companhia Siderúrgica Paulista, Acesita, Companhia Siderúrgica de Tubarao, Acominas, Acos Finos, Piratini y Cosinor, en Brasil. En febrero de 1996 corrió la misma suerte Siderperú. A la fecha se encuentra en venta la industria siderúrgica estatal de Venezuela, entre cuyos posibles compradores figuran cinco empresas mexicanas.[9]

Como resultado inmediato hubo cierto resurgimiento de las inversiones para modernizar las plantas. También sobrevino una serie de alianzas estratégicas en aras de elevar la competitividad de las empresas, proceso que en muchos casos comprende toda la cadena productiva y mercadológica.[10] El aumento de las inversiones, sin embargo, no siempre respondió a los propósitos y expectativas de las privatizaciones. En 1992 se invirtieron 574 millones de dólares, 37% menos que el año anterior. En 1993 el monto invertido ascendió a 870 millones (55% correspondiente a reinversiones con recursos propios) y, dos años después, llegó a 1 500 millones de dólares. Como se señaló, los flujos recientes de inversiones se han destinado principalmente a la modernización de los procesos productivos y al mejoramiento de la calidad, más que al aumento de las capacidades, como sucedió a mediados del decenio pasado.

Tanto el proceso privatizador cuanto las acciones de reconversión tecnológica suscitaron un recorte masivo de personal. De 1980 a 1995 la ocupación en la siderurgia latinoamericana se redujo de 270 000 a 168 700 trabajadores; en cambio, aumentó la calificación del personal. Así, la productividad media por trabajador subió de 106.9 a 289.9 toneladas anuales. Se espera que, al menos en el futuro inmediato, prosiga la reducción de puestos de trabajo.

Consumo y comercio del acero

Durante los años noventa el consumo de acero en América Latina creció menos que la producción, pues una gran parte de ésta se exportó a otros mercados. Dicho consumo se incrementó de 31 millones de toneladas en 1991 a 39.7 millones en 1994, pero al año siguiente bajó a 34 millones de toneladas por el desplome del consumo en México (de 12.7 a 7.3 millones de toneladas).

En el período 1991-1994 el consumo de acero por habitante aumentó 18.3%, a poco más de 87 kg anuales, con incrementos importantes en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, pero en 1995 disminuyó a 73.1 kg. Las reducciones más severas correspondieron a México (- 42.7%) y Argentina (- 19%), mientras que en Chile el consumo por habitante creció 24.3% y fue el más alto de América Latina (127.6 kg); también se incrementó en Perú (5.6%), Colombia (5.4%)

7. "Tecnología: el avance de la colada continua", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 409, mayo de 1994

8. "Privatización: un instrumento para el cambio", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 393-394, enero-febrero de 1993.

9. "Desempeño de dulce y agraz", *op. cit.*

10. "La siderurgia y su gran desafío para el siglo XXI", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 428, diciembre de 1995.

C U A D R O 6

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE TERMINADOS Y SEMITERMINADOS DE ACERO, 1991-1996 (MILES DE TONELADAS)

	1991	1992	1993	1994	1995[1]	1996[2]	Variación porcentual 1995-1994	Variación porcentual 1996-1995
Argentina	1 296	859	906	925	1 269	1 395	37.2	9.9
Brasil	10 922	11 787	12 237	11 078	9 655	10 500	12.8	8.8
Chile	145	188	94	61	75	135	23.0	80.0
Colombia	36	–	–	4	12	13	200.0	8.3
México	1 363	1 672	2 050	2 442	5 747	5 747	135.3	–
Venezuela	912	1 026	1 021	1 182	1 126	1 741	- 4.7	54.6
Otros países	385	420	450	450	500	525	11.1	5.0
America Latina	*15 059*	*15 952*	*16 758*	*16 142*	*18 384*	*20 056*	*13.9*	*9.1*

1. Datos preliminares. 2. Datos estimados.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

CUADRO 7

EXPORTACIONES INTRALATINOAMERICANAS DE ACERO, 1992-1996 (MILES DE TONELADAS)

	1992	1993	1994	1995[1]	1996[2]
Argentina	204	279	288	324	361
Brasil	1 977	2 105	3 421	4 015	4 406
Colombia	43	16	–	–	–
Chile	182	94	46	56	125
México	86	95	47	315	329
Venezuela	550	725	725	820	1 238
Otros países	58	67	67	219	225
América Latina	*3 100*	*3 381*	*4 594*	*5 749*	*6 684*

1. Datos preliminares. 2. Datos estimados.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

y algo menos en Venezuela (véanse los cuadros 3 y 4).

Desde luego, tal consumo es mucho mayor en los países desarrollados como Estados Unidos (351 kg), la Unión Europea (267) y Japón (595), aunque en las naciones emergentes del Sudeste Asiático ha cobrado proporciones espectaculares, como en Singapur (1 167 kg) y Taiwan (990). Para algunos expertos el bajo consumo relativo de América Latina indica su circunstancia de región en desarrollo, pero también su capacidad de crecimiento a mediano y largo plazos.

Importaciones

El dinamismo de la producción siderúrgica latinoamericana permitió disminuir las importaciones respectivas. Mientras que en 1980 significaron 56% del consumo regional, en 1991 dicha ponderación se redujo a 18%. Las compras externas corresponden principalmente a las de productos siderúrgicos con calidades que no se pueden obtener internamente.

La apertura comercial de casi toda la región, con rebajas arancelarias y eliminación de cuotas restrictivas, propició un aumento de las importaciones siderúrgicas a 6.3 millones de toneladas en 1992.[11] Al año siguiente se redujeron a menos de 5.3 millones de toneladas por la contracción de la demanda en México (– 30.6%) y Venezuela (– 75%), así como por las menores compras externas de Argentina debido a la aplicación de medidas *antidumping* y un incremento de la tasa arancelaria correspondiente de 3 a 10 por ciento.

En 1994 las importaciones siderúrgicas regionales ascendieron a cerca de 6.9 millones de toneladas, 30% más que el año anterior, en virtud de la reactivación de la demanda interna en la mayoría de los países. En 1995 disminuyeron de nuevo, a 6.5 millones de toneladas, por la severa baja en México (– 59.6%) y Argentina (– 29.6%), en ambos casos por la fuerte recesión interna (véase el cuadro 5).

Exportaciones

A principios de los ochenta las ventas externas de acero de América Latina constituyeron apenas 1.5% del volumen mundial, pero en 1995 esta proporción se elevó a 9%. Con el vuelco hacia el exterior de los esfuerzos de crecimiento económico, impulsado tanto por el debilitamiento de los mercados internos cuanto por los problemas de la deuda externa y el avance de la globalización mundial, la búsqueda de la competitividad se tornó una tarea permanente. Las privatizaciones, la apertura comercial y la modernización productiva permitieron a la siderurgia latinoamericana ganar terreno en el mercado mundial del acero, a pesar de las tendencias proteccionistas de Estados Unidos y la Unión Europea, así como de la intensa competencia de los países de Europa Oriental y China que exportan a América Latina con precios subsidiados y prácticas de *dumping*.[12]

Como se aprecia en el cuadro 6, el grueso de las exportaciones latinoamericanas de productos elaborados y semielaborados corresponde a Brasil. Una gran parte de los envíos del gigante amazónico se destinan a Argentina y México, lo cual obliga a estos países a mejorar la eficiencia sectorial o, en caso extremo, volver al proteccionismo para defender sus mercados.

11. "América Latina: satisfactorio desempeño y expectativas favorables para la siderurgia regional", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 408, abril de 1994.

12. "1994: avance positivo; 1995: perspectivas discretas", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 420, abril de 1995.

Comercio intrarregional

Merced a la apertura de mercados y el florecimiento de acuerdos subregionales, como el Mercosur, el Grupo de los Tres y el Pacto Andino, el comercio intrarregional de productos siderúrgicos se ha intensificado en los últimos años. En 1992 las exportaciones entre los países latinoamericanos ascendieron a 3.1 millones de toneladas, equivalentes a 19.2% del total de envíos regionales; dos años después, las ventas referidas sumaron casi 4.6 millones de toneladas y equivalieron a 30% del total (véase el cuadro 7).

De los productos del comercio siderúrgico intrarregional, cerca de la mitad corresponde a laminados planos. También se intercambian laminados no planos, productos semiterminados, alambrón, barras, planchas en caliente, planchas gruesas, revestidos y, en menor cantidad, perfiles, hojalata y tubos.

Brasil es el principal exportador a otros países latinoamericanos, seguido muy de lejos por Venezuela, Argentina y México. Los mayores compradores son Argentina, Colombia, Chile, México y Perú. Para aumentar aún más el comercio siderúrgico intralatinoamericano se requiere mejorar el sistema de preferencias regionales, los mecanismos de detección de oportunidades comerciales y la infraestructura de transporte.[13]

APUNTES FINALES

Con el mejoramiento de la situación económica de México y otros países, se estima que el PIB global de América Latina crecerá alrededor de 4% y el consumo regional de acero en bruto ascenderá a 35.5 millones de toneladas, con un promedio de 77.7 kg por habitante. Aunque esta cantidad

13. "Comercio siderúrgico intralatinoamericano", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 422, junio de 1995.

CUADRO 8

IMPORTACIONES INTRALATINOAMERICANAS DE ACERO, 1992-1996 (MILES DE TONELADAS)

	1992	1993	1994	1995[1]	1996[2]
Argentina	796	473	488	662	396
Brasil	18	25	41	52	66
Colombia	180	205	345	294	399
Chile	397	345	309	412	420
México	265	355	305	293	135
Perú	52	106	254	210	261
Venezuela	249	155	55	47	118
Otros países	305	320	495	220	230
América Latina	*2 262*	*1 984*	*2 292*	*2 190*	*2 025*

1. Datos preliminares. 2. Datos estimados.
Fuente: Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero.

es baja en comparación con la media mundial (120 kg), desde una perspectiva optimista revela un enorme potencial de expansión productiva en un futuro no tan lejano. Los indicadores más recientes apuntan a que la producción latinoamericana de acero será al menos de 50 millones de toneladas;[14] las importaciones se incrementarían ligeramente a 5.7 millones y las exportaciones a poco más de 20 millones de toneladas. Si se cumplen las expectativas de pujanza económica asociadas a los procesos de liberalización y privatizaciones, el mercado regional del acero crecería a un ritmo anual de 4.7% durante el resto del decenio.[15]

Existen pocas dudas de que América Latina continuará ganando terreno en el mercado siderúrgico nternacional y los acuerdos regionales contribuirán al intercambio sectorial intralatinoamericano. También se anticipa, sin embargo, la persistencia de las hondas brechas nacionales en la capacidad productiva y en los avances tecnológicos, con Brasil a la vanguardia y detrás México, Argentina y Venezuela.

Habida cuenta de las tendencias al decrecimiento de la demanda internacional de acero en el mediano y el largo plazos, tanto por la contracción del consumo en los países industrializados cuanto por el uso más eficiente del material y su sustitución parcial por otros más ligeros (aluminio, fibras y plástico) es importante que la expansión en marcha de la siderurgia latinoamericana descanse en los empeños exportadores, pero más aún en el fortalecimiento de los mercados internos y el desarrollo de las industrias correspondientes.

Alma Rosa Cruz Zamorano

14. *Reforma*, 29 de octubre de 1996.

15. "Panorama siderúrgico mundial", *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 421, mayo de 1995.

recuento latinoamericano

ASUNTOS GENERALES

II Reunión de Ministros de Defensa

Con el propósito de examinar asuntos vinculados a la seguridad continental, el narcotráfico y el papel de los militares en el hemisferio, del 7 al 9 de octubre se celebró en Bariloche, Argentina, la II Reunión de Ministros de Defensa de América, con representantes de 32 naciones del continente. En ella los ministros de Ecuador y Perú, naciones que se enfrentaron en febrero de 1995 por un añejo conflicto limítrofe, intercambiaron regalos en señal de distensión y expresaron su optimismo en que las negociaciones entre ambos gobiernos resuelvan en definitiva y en forma pacífica el problema fronterizo.

Al término de la reunión los ministros ratificaron la defensa de la soberanía nacional como objetivo básico de las fuerzas armadas americanas; asimismo, rechazaron la creación de una fuerza multinacional contra el narcotráfico, aunque se comprometieron a reforzar la cooperación en la materia.

Disminuye participación de alimentos en exportaciones

Merced al desarrollo industrial de la región y a la producción de mercancías con mayor valor agregado, de 1970 a 1994 los alimentos redujeron en forma importante su participación en las exportaciones totales de América Latina, de 39.9 a 21.7 por ciento, informó la CEPAL el 15 de octubre. A pesar de ello, en varios países su ponderación aún es elevada, en particular en Cuba (90%), Nicaragua (81.1%), Honduras (80.2%), Panamá (78.3%) y Guatemala (62.1%).

Inflación de países latinoamericanos (variación porcentual en septiembre de 1996)

	Mensual	Anualizada
Argentina	0.20	0.00
Bolivia	0.16	13.28
Brasil	0.10	10.62
Chile	0.50	6.30
Colombia	1.19	21.55
Costa Rica	0.91	17.40
Ecuador	2.38	24.96
Guatemala	0.34	11.77
Paraguay	0.30	9.80
Perú	0.32	11.77
Uruguay	2.50	26.30
Venezuela	3.60	115.20

Fuente: *El Economista*, 11 de octubre de 1996.

Importante aumento del comercio intrarregional

Según un informe del SELA, distribuido en Montevideo el 21 de octubre durante la III Reunión de Responsables de Política Comercial de América Latina, de 1990 a 1995 el comercio intrarregional se incrementó casi 150%, al pasar de 16 100 millones de dólares a 40 000 millones. Ello se explica fundamentalmente por los avances en la integración regional. También se señala que el intercambio se concentró en los 11 países miembros de la ALADI cuyo comercio ascendió en ese último año a 35 490 millones de dólares.

COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN

Acuerdos entre la ALADI y la AEC

En el marco de la XXIII Reunión del SELA en Montevideo, los secretarios generales de la ALADI y la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Antonio Antunes y Simón Molina Duarte, respectivamente, suscribieron el 24 de octubre dos convenios para impulsar la integración económica entre ambas agrupaciones, principalmente en las áreas del comercio, el transporte y el turismo.

Acuerdo de cooperación entre el Mercosur y la UE

Con el propósito de asesorar y financiar la creación de un parlamento del Mercosur, el 29 de octubre congresistas de la UE suscribieron con representantes del organismo latinoamericano un acuerdo de cooperación y asistencia. La delegación europea insistió en la importancia de que el Mercosur trascienda la mera integración económica y dé pasos firmes hacia la unificación política y la supranacionalidad.

PRODUCTOS BÁSICOS

XXXVII Congreso del ILAFA

Del 28 al 30 de octubre se celebró en Monterrey, México, el XXXVII Congreso Latinoamericano de Siderurgia ILAFA 96. El presidente saliente del organismo, el mexicano Felipe Cortés Font, informó que en este año la producción regional de acero será de 50 millones de toneladas, lo que representa 6.4% del total mundial, de las cuales 20 millones se exportan. El consumo por habitante será de 77.7 kg, muy inferior al de los países industrializados: 519 kg en Japón, 392 kg en Estados Unidos y 308 kg en la UE. Al final de

la reunión se eligió al chileno Roberto de Andraca como nuevo dirigente del Instituto.

ARGENTINA

Reforma del sistema sindical de salud

El 7 de octubre el presidente Carlos Menem firmó el decreto que reforma el sistema de salud que administran los sindicatos. La disposición establece que en 1997, y luego de una escala de reconversión preestablecida, los trabajadores del país podrán elegir el sistema de cobertura médica y recreativa del sindicato que quieran y no necesariamente del de su sector, como ocurre en la actualidad. En una segunda etapa se permitirá que empresas nacionales y extranjeras de medicina privada participen en este sistema que mueve anualmente 2 500 millones de dólares. Por su parte, la Confederación General del Trabajo (CGT) rechazó la medida y anunció movilizaciones en contra de la posible privatización del sistema.

Intervienen la Administración Nacional de Aduanas

Con el fin de combatir el contrabando y la corrupción, el 8 de octubre el gobierno intervino la Administración Nacional de Aduanas y designó a la Dirección General Impositiva como encargada de administrarla.

Aumenta la pobreza en el Gran Buenos Aires

El Ministerio de Economía informó el 10 de octubre que hasta mayo último el número de pobres en el Gran Buenos Aires era de 3.70 millones (33% del total de la población del área metropolitana), lo que representa un aumento de 23.3% con respecto al mismo mes del año anterior.

Según la dependencia, este aumento se debió, entre otras causas, al creciente desempleo en el área (17.1%) y al incremento en los precios de los productos básicos.

Colocación de bonos gubernamentales en Europa

Los días 23 y 24 de octubre el gobierno realizó dos emisiones de bonos en el euromercado de capitales. La primera tuvo un monto de 500 millones de marcos, con un diferencial en el rendimiento de 497 puntos base y un cupón anual de 11.75%. La segunda colocación fue de 50 000 millones de yenes, a ocho años y medio, un cupón de 6% al año y una sobretasa de 497 puntos base.

BOLIVIA

Polémica legislación agraria

El gobierno promulgó el 18 de octubre una legislación agraria, que sustituye a la vigente desde 1953, en medio de grandes protestas de empresarios del sector y agrupaciones campesinas. Los primeros se consideraron engañados por las autoridades que dispusieron que antes de rematar entre particulares las tierras expropiadas se buscaría entregarlas gratuitamente a los campesinos. Éstos, por su parte, afirmaron que la nueva ley tiene demasiadas restricciones y que "favorece evidentemente al empresario privado y al latifundio". Ambos grupos anunciaron que desacatarán la legislación y buscarán que la Suprema Corte de Justicia detenga su aplicación.

El BM y el BID suspenden crédito

Debido al retraso de la capitalización de las empresas Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos y Metalúrgica de Vinto, el 25 de octubre el BM y el BID suspendieron la entrega de un crédito ya aprobado por 90 millones de dólares.

BRASIL

Rechazo a ayuda "ridícula" de Estados Unidos

Por considerarla "ridícula" y fuera de la realidad, el 1 de octubre el Ministerio de Justicia rechazó la ayuda estadounidense de 700 000 dólares para el combate a las drogas en 1997. La dependencia aclaró que Brasil es un corredor importante para el tráfico de cocaína, por lo que requiere de mayores recursos para su lucha.

Planta de motores de la Volkswagen

Con una inversión total de 250 millones de dólares, el 13 de octubre la empresa automovilística alemana Volkswagen inauguró en la ciudad de San Carlos una planta para fabricar motores. La capacidad inicial de producción se calcula en unas 1 200 unidades por día.

Drástico programa de ajuste fiscal

Con el propósito de reducir el creciente déficit fiscal (estimado en unos 23 000 millones de dólares) y estabilizar el Plan Real, el 14 de octubre el gobierno anunció un severo programa de ajuste económico que le permitirá ahorrar 6 500 millones de dólares en 1997. Entre otras disposiciones se puso en marcha un plan de renuncias voluntarias para suprimir 40 000 puestos de funcionarios y 100 000 plazas vacantes en el sector público. También se decidió suspender el pago de horas extras injustificadas y las jubilaciones extraordinarias. El Ministerio de Planificación vigilará el proceso de restructuración de más de 20 empresas y organismos estatales, los cuales se fusionarán o desaparecerán.

CHILE

Se fusionan los bancos O'Higgins y Santiago

El Banco Central aprobó el 8 de octubre la fusión de los bancos O'Higgins y Santiago, con lo que se constituyó la mayor institución bancaria del país, con utilidades mensuales de alrededor de 100 millones de dólares. La nueva entidad se especializará en banca universal (primero y segundo pisos) y tendrá participación importante en el mercado de fondos de pensiones, tras adquirir a la controladora OHCH, cuarta administradora en el país.

Exitosa huelga magisterial

Tras 13 días de paro nacional, el 14 de octubre 120 000 maestros regresaron a las aulas, luego de que el gobierno aceptó incrementar el aporte presupuestario para sus salarios de 61 millones de dólares a 73 millones en 1997 y hasta 122 millones en 1998. Así, el sueldo mínimo mensual de los profesores será el próximo año de 460 dólares (18% de aumento).

Aumenta la inversión extranjera

El Ministerio de Economía informó el 29 de octubre que en los primeros nueve meses del año la inversión extranjera en el país sumó 4 461 millones de dólares, 41% más que en el mismo periodo del año anterior. Estos recursos son en su mayoría de mediano y largo plazos, pues el Banco Central aplica onerosas cargas impositivas a los capitales especulativos.

COLOMBIA

Empresas foráneas buscarán petróleo

El 8 de octubre las empresas Japan National Oil Corporation y Canadian Petroleum International Resources ganaron sendas licitaciones para realizar trabajos de exploración

petrolera. La primera los efectuará en una zona entre Casanave y Arauca, en la llanura oriental del país; compartirá los gastos con la estatal Ecopetrol y en caso de encontrar petróleo ésta recibirá 71% de la producción. La empresa canadiense explorará la zona selvática de Putumayo; de tener éxito a Ecopetrol corresponderá 52% de la extracción.

Se reduce el déficit comercial

El Departamento Administrativo de Estadísticas informó el 8 de octubre que en el primer semestre del año el déficit comercial ascendió a 1 863 millones de dólares, cantidad 14.3% menor que la del mismo período de 1995. Las exportaciones sumaron 6 017 millones, frente a 7 880 millones de importaciones.

Crece el desempleo

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras informó el 28 de octubre que el desempleo abierto en septiembre fue de 12.1%, 3.4 puntos porcentuales más que en el mismo mes de 1995. Este incremento se debió sobre todo a la desaceleración económica, en particular en el sector de la construcción.

COSTA RICA

Ingreso al Consejo de Seguridad de la ONU

Por primera vez en su historia, el 21 de octubre Costa Rica obtuvo el asiento temporal en el Consejo de Seguridad de la ONU correspondiente a América Latina, al derrotar a Bolivia en la votación final. Las otras naciones que lograron su ingreso temporal fueron Kenia, Japón, Portugal y Suecia.

CUBA

Gran destrucción de Lili

Con vientos de hasta 190 km por hora, el 18 de octubre el huracán Lili se abatió sobre la isla, causando graves daños materiales y económicos. Las ciudades más afectadas, con miles de construcciones dañadas, fueron Santiago de Cuba, Matanzas, Cienfuegos, La Habana y Camagüey. El presidente Fidel Castro informó que el meteoro destruyó plantaciones de plátanos, cítricos, café, tabaco y hortalizas. Estimó que unas 650 000 ha de cañaverales fueron dañadas en el occidente y centro del país.

Ley de la UE en contra de la Helms-Burton

El 28 de octubre la UE aprobó una legislación que prohíbe a empresas e individuos europeos acatar la ley estadounidense Helms-Burton. La disposición también permite a los afectados reclamar daños ante los tribunales de la Unión.

GUATEMALA

Suspenden pláticas de paz

Merced a que un alto jefe de la guerrilla participó en un secuestro, el 28 de octubre el gobierno suspendió las negociaciones de paz con la insurgencia, con lo que se pone en duda la firma del acuerdo definitivo de la paz en diciembre próximo.

NICARAGUA

Arnoldo Alemán, presidente electo; impugna resultados el FSLN

Con gran participación del electorado y la presencia de observadores internacionales, el 20 de octubre se celebraron elecciones generales para elegir Presidente y renovar el Congreso.

El Consejo Supremo Electoral (CSE) notificó el día 22 que el candidato del Partido Alianza Liberal (AL), Arnoldo Alemán, ganó la presidencia, al obtener 904 908 votos (51% del total), superando al representante del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), el expresidente Daniel Ortega, que logró 669 443 votos (37.7%). Asimismo, AL ganó 41 escaños del Congreso, el FSLN 38 y otras agrupaciones políticas el resto (14 asientos).

El FSLN cuestionó los resultados y pidió al Consejo la anulación de los comicios en Managua y en la provincia de Matagalpa (que representan 40% de los votos emitidos) por supuestas graves irregularidades. Tras examinar las imputaciones, el CSE confirmó el 8 de noviembre los resultados, decisión que provocó el rechazo de los sandinistas.

PANAMÁ

Entrega Estados Unidos el Fuerte Amador

Según lo estipulado en los tratados Torrijos-Carter y ante las más altas autoridades del país, el 1 de octubre el Comando Sur de Estados Unidos entregó al gobierno el Fuerte Amador, el cual ocupa 161 ha en la estratégica entrada del Canal por el Pacífico.

Ingreso en la OMC

El Comité de Adhesión de la OMC anunció el 2 de octubre el ingreso de Panamá a la Organización, con lo que ya son miembros de ella todos los países latinoamericanos.

REPÚBLICA DOMINICANA

Aumentan salarios presidencial y ministerial

El presidente Leonel Fernández autorizó el 4 de octubre incrementos en los salarios del presidente y de los altos funcionarios gubernamentales, a fin de equipararlos con los de la iniciativa privada, corregir el rezago insostenible y darles mayor transparencia. El sueldo mensual del mandatario pasó de 250 a 6 400 dólares. El de los ministros y viceministros se estableció en 4 500 y 4 000 dólares, respectivamente.

VENEZUELA

Declinan desembolso del FMI

Debido a que "las reservas internacionales están en niveles satisfactorios", el 2 de octubre el Ministerio de Hacienda informó que el gobierno declinó recibir 500 millones de dólares del FMI, correspondientes al segundo desembolso de un préstamo de 1 400 millones aprobado en julio pasado.

Pobreza alarmante

Según un estudio oficial divulgado el 30 de octubre, la pobreza aqueja a 18.7 millones de venezolanos (85% de la población). De éstos, 2.8 millones son indigentes, es decir, que no cubren sus necesidades básicas.

Crean fondo de rescate de la deuda externa

Por unanimidad, el 30 de octubre el Congreso aprobó una ley para crear un fondo de rescate del débito nacional (que asciende a unos 28 000 millones de dólares), el cual se nutrirá de los ingresos extraordinarios de las exportaciones de petróleo estimados este año en más de 3 000 millones de dólares. Su propósito es reducir el peso del servicio de la deuda en el presupuesto público y evitar el cambio masivo de dólares a bolívares que incremente en exceso la liquidez monetaria.

A.C.E.

El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente

ROBERTO CORONA GUZMÁN *

El sistema económico internacional se funda en las posibilidades de desarrollo del modelo empresarial de producción, basado, como escenario óptimo, en la confianza y el sostenimiento de un círculo virtuoso que genera efectos multiplicadores en la economía mediante un proceso de inversión-producción-transportación-comercialización/venta-consumo-ganancia-reinversión, etc. Por ejemplo: a] al crear una empresa, el inversionista productivo busca equiparla con la mejor tecnología para producir y ofrecer un producto y un servicio de alta calidad, a buen precio y competir con éxito en los mercados; b] al producir, transportar, comercializar y vender el producto se crean empleos en apoyo al trabajador, la empresa y el gobierno; c] de las ventas del producto se obtiene la ganancia (*objetivo básico del sistema*) para el pago de impuestos y sueldos y obtener utilidades; d] al contar con ingresos, el personal busca satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia (alimentación, vestido, vivienda, salud, escuela, transporte, etc.), y e] con la ganancia obtenida, el empresario reinvierte para consolidar su producto, mantener su presencia en los mercados y seguir obteniendo utilidades para ampliar su negocio.[1]

El círculo óptimo se vería en cierta manera lento, desmotivado o desactivado, cuando se presentan crisis cíclicas que pueden ser de cuatro tipos: a] económicas; b] políticas, c] de nula inversión, y d] guerras. Este escenario, denominado *círculo tortuoso* o de escasos efectos multiplicadores en la economía, entraña riesgos o quebranto de la paz social, no genera riqueza, aumenta los márgenes de pobreza y afecta en gran medida el desarrollo.

En este trabajo se ofrece un panorama de las variables y de los elementos que actualmente inciden en la transformación del sistema económico internacional, como son ventajas competitivas, liberalización comercial, integración económica, globalización del comercio, servicios e inversión, empresas transnacionales, así como algunos aspectos sobre un nuevo orden mundial, la responsabilidad de la OMC en ese entorno y sus implicaciones para México. Sin llegar a un examen exhaustivo, se concluye que el país debe insertarse en el mercado mundial a partir de una estrategia económica apoyada en la participación de todos los sectores productivos, que prevea los intereses y necesidades de la sociedad para elevar la confianza, la inversión, la producción, la educación, la competitividad, las exportaciones, el PIB y, en general, los niveles de vida. Ante los retos de la globalización es necesario coordinar todas las actividades de comercio exterior de México mediante una entidad *ad hoc* y pugnar porque el sistema económico internacional sea más comunitario, mitigue las diferencias entre países desarrollados y en desarrollo, evite crisis recurrentes y brinde mayores oportunidades para los negocios y la creación de empleos.

Las ventajas competitivas, el libre comercio y la integración económica

La fuerza de las ventajas competitivas

Desde tiempos remotos, el hombre sabe que puede ganar más cuando desarrolla determinadas especializaciones e intercambia en el mercado los frutos de su trabajo. Es posible que un granjero sepa coser y que un sastre sepa criar pollos, pero uno y otro producirán más si cada cual se dedica a lo

1. Se reconoce universalmente que la empresa es la unidad económica que organiza la producción, crea empleos, potencia los conocimientos especializados, absorbe y promueve los cambios técnicos y los encauza a la producción e invierte para el futuro.

** Profesor del Centro de Relaciones Internacionales de la UNAM y funcionario de la Secofi. Las opiniones son personales.*

que puede hacer con mayor eficiencia económica: variable estratégica para la estabilidad del sistema. Lo mismo cabe decir de los países: el comercio internacional es un factor complementario para sus economías y un instrumento de desarrollo que les permite dedicarse a lo que pueden producir mejor para lograr altos niveles de eficiencia y competir ventajosamente con ciertos productos en el mercado mundial.

El comercio internacional se realiza, pues, por la existencia de ventajas competitivas y diferencias de precios entre países, lo que les permite obtener beneficios, mercancías a un costo inferior al de su producción interna, y aumentar así su ingreso real. En un mundo cada vez más interdependiente, las ventajas comparativas se han ligado estratégicamente con la competitividad de las economías nacionales. Dichas ventajas pueden clasificarse en tres tipos: estáticas, dinámicas y en escala nacional.

Las ventajas competitivas estáticas

La dotación de recursos naturales, los costos de los factores de la producción (tierra, mano de obra, capital), los salarios, la cercanía de los mercados de exportación, el clima y el acceso a diferentes tecnologías, entre otros, determinan las ventajas competitivas estáticas. Todos estos factores están influidos por los marcos regulatorios de la actividad económica de cada país.[2]

Las ventajas competitivas dinámicas

En contraste con el anterior, en el caso de las ventajas competitivas dinámicas los marcos regulatorios son más decisivos. Se asientan en la innovación tecnológica, las externalidades (sostenibilidad ambiental, microelectrónica, telemática, etc.) y la formación de recursos humanos, como factores determinantes de la competitividad y de la división internacional del trabajo (especialización entre naciones). El desarrollo de las telecomunicaciones y de los transportes, por ejemplo, ha disminuido los costos en dichos sectores y promovido la integración y fragmentación mundial de las actividades de producción y los servicios.

La mundialización productiva responde principalmente a la revolución tecnológica de los semiconductores y microprocesadores que, al combinarse con los adelantos técnicos en las telecomunicaciones, permite a las empresas trasmitir a bajo costo enormes cantidades de datos, así como diversificar más fácilmente la automatización de los procesos productivos sin perder el control de la gestión. Estos factores también han afectado la actividad financiera: las instituciones pueden informarse al instante de las condiciones de los mercados y efectuar los cálculos detallados necesarios para determinar las posibilidades de beneficio que les ofrece la asignación de capital en diferentes áreas. Otros factores que refuerzan la globalización financiera son la expansión de los medios de comunicación financieros y empresariales y la creciente aceptación del inglés como lengua franca en los negocios internacionales.[3]

Las ventajas competitivas en escala nacional

Por su parte, las ventajas competitivas nacionales se crean y se mantienen mediante un proceso muy localizado: las diferencias de cada país en materia de infraestructura, estructuras económicas y políticas, valores, educación y cultura, instituciones e historias contribuyen al éxito competitivo. Por ejemplo, la mayor competencia entre naciones se centra en las áreas de la educación y el *know-how*. Los países no compiten con productos y servicios (lo hacen las empresas), sino más bien en educación y sistemas de valor y en el manejo de la infraestructura, como lo hacen las empresas con mucha eficiencia. Es deber del Estado impulsar la infraestructura integral necesaria para que México alcance mayores niveles de competitividad.

En las políticas y estrategias de desarrollo se pone especial interés en la inversión y la creación de una amplia gama de actividades a fin de liberar el potencial que hombres y mujeres poseen, a fin de que aumenten sus conocimientos y habilidades, contribuyan a la cohesión social y doten de un dinamismo económico multiplicador a todos los aspectos de la vida nacional y la cultura social. La inversión es fundamental para crear competitividad. En este sentido, la que se realiza en los campos educativo y laboral debe permitir vincular las necesidades de la empresa con el sistema educativo nacional.

Asimismo, al haber menos impedimentos al comercio –para proteger a las empresas y sectores nacionales no competitivos–, los países sede cobran gran significado por ser fuente de las técnicas y tecnologías que sustentan las ventajas competitivas. Por eso la prosperidad de las naciones se crea, no se hereda, pues la competitividad depende de la capacidad de cada país para disponer de mano de obra suficiente y calificada, asimilar y crear conocimientos y estimular la formación de capitales.[4] El sistema educativo y una política industrial de consenso que fomente y aumente la innovación tecnológica de la planta productiva son fundamentales para ese propósito.

En la nueva situación económica internacional, de fuerte interdependencia comercial, la competencia es cada vez mayor,[5] altera los equilibrios establecidos, modifica las relaciones de poder y abre nuevas posibilidades a las empresas para un mejor

2. Existen distintas políticas de incentivos, apoyos y subsidios, cargas tributarias, tasas de cambio, ahorro, inversión e interés, normas de competencia, compras gubernamentales, apoyos a la infraestructura y defensa del consumidor, política comercial e industrial, entre otras. Tales medidas regulatorias y tecnológicas ejercen una influencia, a veces decisiva, en los costos de las empresas y su capacidad competitiva.

3. UNCTAD, *Informe del Secretario General de la UNCTAD al IX Período de Sesiones de la Conferencia*, Naciones Unidas, Ginebra, marzo de 1996, p. 8.

4. Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1991, p. 145.

5. El aumento de la competencia en los mercados entraña el replanteamiento de gran parte de las actitudes de los empresarios en materia de precios, calidad y servicio. Por una parte deben hacer más ágiles y eficientes sus procesos productivos para responder con mayor rapidez y competitividad a la dinámica de los mercados. Esto supone una coordinación eficaz de las cadenas productivas, así como el mejoramiento de las técnicas de manufactura.

desarrollo y aprovechamiento de sus ventajas competitivas, a fin de poder adaptarse a la nueva dinámica de los mercados internacionales, pues de otra manera corren el riesgo de desaparecer.

Los países desarrollados apoyan a sus empresas para que aumenten sus ventajas competitivas y se especialicen estratégicamente en las ciencias puras y las tecnologías de punta: espacial y del rayo láser; ingeniería genética, inteligencia artificial, superconductividad (fibra óptica), nuevos materiales, cosmología, microelectrónica, telemática, informática, multimedia (ciberespacio)[6] y otras tecnologías emergentes que se utilizan en el diseño, la producción y la manufactura industrial con el propósito de alcanzar la calidad total, el desarrollo técnico, el abaratamiento de costos y, en general, el progreso económico. En la actualidad los altos salarios son resultado de los productos de la tercera revolución industrial. Un país que fabrica mercancías de la segunda revolución industrial (coches, acero, etc.), tiene que contentarse, por ejemplo, con los salarios de Corea.

Esta revolución tecnológica empuja a las empresas a buscar mayores espacios en los mercados externos para vender bienes y servicios, obtener ingresos y crear más empleos. La globalización de la inversión coopera también en este propósito, lo cual está creando una sociedad global que conduce a la era de la información y que promete ser muy diferente en sus contenidos, formas y estilos de vida de la sociedad industrial actual.

En el futuro cercano las consecuencias de la revolución cibernética serán tan profundas como las de las revoluciones agraria e industrial. Por ejemplo, si la primera vinculó al hombre a la tierra y la segunda lo llevó a las ciudades, la informática producirá la desconcentración física de las aglomeraciones urbanas e industriales. Ya la multimedia comienza a transformar las formas de comunicación, aprendizaje, producción y expresión artística, generando una fusión inseparable entre tecnología, productividad y cultura. Como señalan los expertos en esta materia, si México no toma iniciativas multimedia será barrido del desarrollo de nuevas formas de trasmisión de conocimientos.[7]

Lo anterior debe conducir a considerar a la tecnología multimedia como una industria estratégica para el desarrollo educativo, productivo y tecnológico; analizar y replantear políticas y grados de relación entre el Estado nacional y la creciente autonomía del mercado mundial; las proporciones entre capital productivo y especulativo; el significado del desempleo mundial que llega ya a 30% de la población económicamente activa, etc. Más aún, no hay normas internacionales que aclaren y regulen la inversión, la informática, la actividad financiera o las prácticas comerciales anticompetitivas, por ejemplo. Éstos son algunos de los parámetros no integrados apropiadamente a una cosmovisión del cambio hacia el próximo milenio inserto en la globalización y liberalización de mercados.

6. Se entiende por multimedia la convergencia de las tecnologías de televisión, teléfono, fax, video, cine y computadora en una sola (un solo producto), con múltiples usos y servicios. Un ejemplo es Internet que podría abarcarlo todo (con los riesgos que ello implica) sin mayor complejidad.

7. Cuauhtémoc Valdiosera (pionero y promotor de la tecnología digital en México), "México debe asumir la tecnología multimedia como área estratégica", *La Jornada*, México, 28 de mayo de 1996, p. 23.

La razón del libre comercio

Todos los países tienen activos –humanos, industriales, naturales y financieros– que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La ventaja competitiva les significará progresar usando sus activos y concentrarse en lo que pueden producir mejor. Esta situación se da tanto en las empresas que operan en el mercado interno como en las que lo hacen en el mundial.

La liberalización comercial permite multiplicar los beneficios de producir los mejores productos con el mejor diseño, calidad y precio. Por ello, la mayoría de las empresas reconocen que cuanto mayores son las dimensiones del mercado mayor es su potencial para lograr economías de escala eficientes y llegar a gran número de clientes.[8]

El comercio internacional abierto se considera también como una de las claves de todo crecimiento sostenido, porque las políticas de apertura económica fomentan una mayor eficiencia en la asignación de recursos, permiten que mercancías, servicios e insumos productivos fluyan a través de las fronteras e impulsan las inversiones para el desarrollo de métodos competitivos de producción. La liberalización del comercio es fundamental para inducir la estabilidad macroeconómica y consolidar la eficiencia microeconómica.

Desde la década pasada la liberalización comercial ha marcado la política económica en todo el mundo. Prácticamente todos los gobiernos han tomado medidas para ampliar el papel de la empresa privada en la actividad económica.

Entre los beneficios de la mayor apertura están la mejora de la capacidad de innovación y el aumento de la productividad de las empresas nacionales debido al incremento de la competencia con el exterior. El consumidor también gana al poder elegir entre una mayor variedad de mercancías y servicios a precios menores.

La apertura de las economías a la competencia también supone que están en mejores condiciones para encarar los choques externos desfavorables y menos tentadas para buscar rentas que conduzcan al despilfarro de recursos. Al mismo tiempo, la mayor movilidad de los factores de producción –especialmente el capital y, con él, la tecnología– puede ayudar a un país a vencer los peligros de verse atrapado por una ventaja competitiva estática y a realizar cambios continuos en su dotación de recursos a fin de desarrollar una ventaja competitiva dinámica, mantener el crecimiento económico y las ganancias de la productividad.[9] Una mayor liberalización comercial genera además una mayor vinculación económica entre países para ampliar sus mercados de exportación.

El desafío de la integración económica

En los últimos años la integración económica se ha acelerado en forma notable. Se han emprendido varios procesos integradores, los cuales varían mucho en cuanto a su naturaleza, alcance

8. OMC, *Organización Mundial del Comercio*, Ginebra, 1995, p. 7.
9. *Informe del Secretario General de la UNCTAD...*, *op. cit.*, p. 16.

y profundidad. Hay cierta preocupación, principalmente en los círculos académicos y empresariales, de que esos acuerdos contengan acciones proteccionistas que erosionen los esfuerzos del sistema multilateral de comercio.

Empero, en un estudio de la OMC se señala que no hay base estadística para sostener los argumentos de quienes señalan el surgimiento de "fortalezas impenetrables", toda vez que el comercio que generan esos acuerdos está siendo importante en las economías nacionales, concluyendo que los acuerdos de integración regional y la liberalización multilateral son complementarios en la búsqueda de un sistema comercial más liberal y una economía mundial más integrada.[10]

Sin embargo, la preocupación se centra en que los grandes espacios económicos se extiendan a esferas no comerciales o a nuevos temas no regulados aún por la OMC y que ello lleve a que las actuales normas multilaterales no permitan regular adecuadamente las actividades de dichas agrupaciones ni proteger los intereses de terceros países.

Las reglas desarrolladas de manera independiente en cada bloque en materia de inversión, normas laborales, política de competencia, ambiente y otras esferas nuevas, podría dar lugar a discrepancias entre ellas; lo cual pone de relieve la importancia de que la formulación de estas reglas se negocie cuanto antes y sobre una base multilateral.[11]

Funcionarios, especialistas y líderes empresariales que asistieron al Congreso Económico Mundial, efectuado del 22 al 24 de abril de 1996 en Singapur, se mostraron preocupados por el regionalismo y se pronunciaron por establecer medidas para promover la convergencia entre los acuerdos comerciales regionales y multilaterales, incluyendo la determinación de una fecha para lograr un libre comercio mundial entre los años 2010 y 2020.

Yeo Cheow Tong, secretario de Comercio e Industria de Singapur, apoyó el proceso de convergencia porque de otra manera, dijo, se enfrentará el peligro de que el mundo se divida en bloques económicos de integración en competencia.[12]

En ese encuentro, Renato Ruggiero, director general de la OMC, señaló que el principal reto al que se enfrenta el sistema multilateral de comercio es asegurar que las barreras nacionales no sean remplazadas por barreras regionales. Afirmó que cerca de 100 acuerdos comerciales regionales se han registrado en la OMC y contabilizan actualmente 61% del comercio mundial. Fred Bergsten, director del Instituto de Estudios Internacionales de Washington se declaró partidario de que en la primera reunión ministerial de la OMC, en diciembre de este año, se llegue al acuerdo de buscar un comercio libre global en el año 2010. Otros sugirieron el 2020, similar a las fechas del foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).[13] La OMC decidirá sobre estos aspectos en Singapur.

10. Organización Mundial del Comercio, *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra, abril de 1995, p. 11.

11. UNCTAD, *Informe del Seminario sobre los Acuerdos Económicos Regionales y su Relación con el Sistema Comercial Multilateral*, Ginebra, febrero de 1996, p. 13.

12. *International Herald Tribune*, 26 de abril de 1996, p. 13.

13. *Ibid.*

Análisis del mercado económico mundial y la problemática de su desarrollo

Globalización económica

Las percepciones actuales de la globalización reflejan una yuxtaposición de al menos cuatro fenómenos:

i) La relativa disminución de la hegemonía económica y del liderazgo político de Estados Unidos, junto con el fin de la guerra fría y el derrumbe de la Unión Soviética que han terminado con la bipolaridad;

ii) el crecimiento de los mercados financieros globales desde finales de los setenta, facilitado por la desregulación y las nuevas tecnologías de la información, lo que ha permitido el impresionante crecimiento de las transacciones financieras, que de cerca de 600 000 millones de dólares a fines de los ochenta, pasaron a 1.1 billones de dólares en 1993 y a 3.2 billones de dólares en 1995 y principios de 1996;[14]

iii) el nuevo modelo de competencia internacional, orientado primordialmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos en los sectores multimedia, así como a la promoción y posicionamiento en los mercados externos, y

iv) el crecimiento económico sostenido depende, cada vez más, de la libertad para realizar intercambios de bienes, servicios y de inversión a través de las fronteras nacionales, limitando el papel regulador del Estado.

Las políticas de liberalización han ampliado el espacio económico en el que operan los productores y los inversionistas, acentuando la globalización. Esto incluye el mayor incremento del comercio con respecto a la producción mundial, así como un gran dinamismo de la inversión extranjera directa (IED). De acuerdo con datos de la OMC, en 1995 el volumen de las exportaciones mundiales de mercancías creció 8%, ligeramente inferior al 9.5% registrado en 1994, pero bastante superior a la tasa media anual de crecimiento de 5.5% de los diez años anteriores.

La tasa de aumento de la producción mundial de bienes también tuvo un moderado descenso a 3% en 1995, respecto a la tasa de 3.5% durante la fuerte recuperación económica en 1994.[15] Cabe destacar que de 1950 a 1995 el crecimiento medio anual del PIB mundial fue algo inferior a 4% en términos reales. En cambio, la tasa media de aumento del comercio mundial de bienes fue mucho más dinámica, pues pasó de 6%. La participación del comercio internacional en la producción mundial se elevó de 7.1% en 1950 a 17.1% en 1993[16] y posiblemente alcance 20% en 1996.

En 1995, el valor de las exportaciones mundiales de mercancías se recuperó en forma notable, al aumentar 16% con relación al año anterior y exceder los seis billones de dólares por primera vez. Esta cantidad incluye los servicios comerciales que aumen-

14. South Centre, *Globalization and Interdependence*, Ginebra, 1996, p. 7.

15. OMC, "Comercio Internacional", comunicado de prensa núm. 44, Ginebra, 22 de marzo de 1996, pp. 3-5.

16. Paul Krugman, "Growing World Trade: Causes and Consecuences", *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, enero de 1995, p. 20.

taron a un nivel sin precedente de 1.2 billones de dólares, debido principalmente al crecimiento económico de los países europeos.[17] Esta última cifra excedió el valor total conjunto de las exportaciones de productos agrícolas y minerales.

El intercambio de manufacturas fue el más dinámico del comercio mundial debido al aumento de las exportaciones de material de oficina y equipo de telecomunicaciones, cuyo valor creció más de 25% en 1995.[18] En la primera mitad del decenio de los ochenta esos bienes representaban 5% del comercio mundial –que equivalía a la tercera parte del correspondiente a los productos agropecuarios– y en 1995 el coeficiente aumentó a 12% y se equiparó al comercio agrícola. La participación regional en el comercio mundial de mercancías en 1995 se concentró en Europa: 44% en las exportaciones y 43% en las importaciones, seguida principalmente de Asia, con 27 y 25 por ciento; América del Norte, con 16 y 19 por ciento, y América Latina con 4.5 y 5 por ciento. Seis países asiáticos superan con el doble el comercio exterior de América Latina, alcanzando en 1995 el 10.5% de las exportaciones y 11.2% de las importaciones mundiales totales.

Países dinámicos en el comercio internacional de bienes

Aunque en 1995 Estados Unidos destacó como el primer exportador del mundo, ocho países desarrollados sumaron 52.9% del valor total de las exportaciones mundiales en dicho año y cinco en desarrollo (China, Corea, Singapur, Taiwan y México) mostraron el mayor incremento de sus ventas externas. De todas las economías (desarrolladas y en desarrollo), la mexicana registró en 1995 la tasa más alta de crecimiento de sus exportaciones (32%) con respecto al año anterior.

En materia de importaciones, en 1995 Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, el Reino Unido, Italia, los Países Bajos y Canadá fueron los mercados de consumo más importantes del mundo, al absorber en conjunto 2.6 billones de dólares de importaciones (51% del total mundial). México se encuentra en el lugar 18 en el mundo como vendedor y comprador.

Comercio internacional de servicios

Las economías desarrolladas también tienen el liderazgo en el comercio de servicios. En 1995, los seis primeros países desarrollados arriba mencionados, más Bélgica y los Países Bajos, absorbieron 52% de las importaciones y exportaciones mundiales de servicios. Entre los principales 50 países importadores y exportadores que registran más de 92% de ese comercio, sólo un latinoamericano, México, aparece en los lugares 24 y 25, con 8 600 y 12 100 millones de dólares, respectivamente.

17. *Focus*, núm. 10, OMC, Ginebra, mayo de 1996, pp. 2-3.

18. El valor de los envíos de semiconductores aumentó 40%, al llegar a 155 000 millones de dólares, y las exportaciones mundiales de ordenadores personales crecieron 25% para alcanzar casi 60 millones de unidades (los envíos mundiales abarcan las ventas en el mercado interno y en el extranjero). Dataquest, citado en los números del 10 y el 30 de enero de 1996 de *Neue Zürcher Zeitung*.

Los servicios tienen un papel destacado en la economía mundial y su importancia no sólo se refleja en su elevada participación en el empleo y en el PIB, sino en su creciente interrelación con las demás actividades económicas mediante encadenamientos de elevada productividad y alta tecnología. Contar con servicios productivos y eficaces permite mantener un sector de manufacturas internacionalmente competitivo y eficiente. Entre las características valiosas y estratégicas que poseen o apoyan los servicios, se encuentran:

i) La soberanía nacional (poder de control), identidad, seguridad y dependencia a largo plazo, que están intrínsecamente ligados con algunos servicios, como transportes, audiovisuales, telecomunicaciones, banca, informática y seguros;

ii) la estructura básica para atender las necesidades de la población y el funcionamiento de la economía, como educación, seguridad social, habitación, servicios públicos, transporte y telecomunicaciones, desarrollo de capital humano, la capacitación para el empleo obrero y gerencial, y

iii) la competitividad empresarial en el mercado mundial y el dinamismo de la economía interna, relacionada con la información tecnológica y el desarrollo de los servicios al productor, así como el traslado rápido y eficaz de operaciones de relocalización de la producción y el desarrollo de decisiones en la materia.

Los servicios comerciales apoyan la retroalimentación de la transnacionalización de la economía mundial. Las fusiones de empresas permiten y refuerzan el comercio intraempresas (comercio realizado entre transnacionales con sede en el primer país y sus centros de producción en el segundo) que llega ya a 40% del comercio mundial.[19] Así, el sistema de producción integrado resultante se reafirma como el núcleo productivo de la economía mundial en proceso de globalización, donde las empresas transnacionales llevan la pauta en la materia.

Empresas transnacionales e inversión

El creciente protagonismo de las empresas transnacionales en la producción y el comercio global se está acentuando, impulsando un sistema financiero más flexible y una nueva organización mundial de la inversión y la producción. Esta tendencia se refuerza por el aumento de los tratados de integración económica y por el acuerdo global de la OMC, generando paulatinamente una mayor liberalización comercial. Además del capital, dichas empresas aportan a las economías capacidad de investigación y desarrollo, tecnología, sistemas organizacionales y gerenciales avanzados y lazos comerciales que les permiten el acceso a los mercados y, en general, restructurar su base productiva.

En su informe sobre la inversión mundial en 1995, la UNCTAD señala que la producción internacional de las transnacionales la generan alrededor de 38 000 empresas matrices y 250 000 afiliadas establecidas en muchos países, las cuales poseen activos globales por 2.6 billones de dólares (1995) y realizan ventas por 5.2 billones de dólares (1992). Si a esta última cifra se suma

19. Noam Chomsky y Heinz Dieterich, "La sociedad global: educación, mercado y democracia", *Contrapuntos*, Joaquín Mortiz, México, 1995, p. 46.

el valor de las actividades de subcontratación, licenciamiento y franquicias, el total asciende a 7.5 billones de dólares, que sobrepasan con mucho la suma conjunta del comercio de bienes y servicios.[20]

Los activos de IED se concentran en la triada Unión Europea (UE), Estados Unidos y Japón. En 1995 las inversiones transnacionales llegaron a la cifra sin precedente de 325 000 millones de dólares, 46% mayor que en 1994. De ese total los países en desarrollo recibieron 97 000 millones y el acervo de IED en ellos alcanzó cerca de 701 000 millones en el mismo año (alrededor de una cuarta parte del total mundial), concentrándose en diez naciones de gran población y oportunidades: China, Indonesia, México, Malasia, Tailandia, Colombia, Arabia Saudita, Argentina, Hong Kong y Singapur. Los acervos de las empresas de países en desarrollo sólo aportan 6% de los activos mundiales de la IED.[21]

De las 100 principales empresas transnacionales, excluyendo las bancarias y financieras, 32 son de Estados Unidos, 21 de Japón, 36 de la UE (principalmente Alemania, Francia, Italia y los Países Bajos), y el resto de países como Suiza, Canadá, Australia y Nueva Zelandia. La UNCTAD menciona que tres consorcios mexicanos: Cemex, Televisa e ICA están entre las 25 empresas más importantes de los países en desarrollo: Cemex es la número uno de esa lista,[22] Televisa la octava e ICA la vigésima cuarta. Sólo otras dos corporaciones de América Latina se incluyen en este rango: las brasileñas Petrobras, en el sexto, y Souza Cruz (BAT), dedicada a la producción tabacalera, en el noveno.

Según la UNCTAD, la fuerte integración comercial y de inversión de las empresas transnacionales estadounidenses con sus filiales en México fue determinante para atenuar los efectos de la crisis económica de ese país. Del comercio México-Estados Unidos en el marco del TLCAN, 27% es intraempresa. México es el país latinoamericano con la más alta concentración de su comercio exterior en las transnacionales, siete puntos porcentuales por arriba del promedio general de la región (20%), fenómeno que en opinión de la UNCTAD es reflejo de la tendencia mundial.[23]

Un factor dinámico de las estrategias de producción y del comercio mundial es la globalización de las inversiones. En 1994 y 1995 Estados Unidos fue el principal inversionista extranjero, al aportar 34 y 43 por ciento, respectivamente, de los 220 000 y 325 000 millones de dólares de la IED total de esos años. En 1995, ese país tuvo flujos sin precedente de entrada de 75 000 millones y de salida de 97 000 millones de dólares.[24]

Cabe mencionar que en 1993 la diferencia en el acervo de capital de la IED entre China y México no era tan amplia como en la actualidad; en ese año fue de 57 000 millones de dólares para el primer país y 47 000 millones para el segundo, comparados con más de 130 000 millones y 37 000 millones, respectivamente, en el presente. Las ventajas de China frente a México para atraer recursos foráneos se relacionan con la existencia de un marco menos restrictivo para la inversión extranjera, mayor estabilidad política, menores costos de producción y un crecimiento muy dinámico de la economía interna.

En general, los países en desarrollo se están convirtiendo en los destinos preferidos de la IED por la apertura de sus economías, la estabilidad política, la liberalización de los regímenes legales a la IED, la desregulación sectorial, la privatización de las empresas paraestatales, los menores costos de producción y el dinamismo en varios de ellos. La internacionalización de la producción para hacer más competitivas sus operaciones es parte de la manera en que estas empresas se posicionan para el futuro. El flujo de la IED a los países en desarrollo sumó 84 000 millones de dólares en 1994, 37% del total mundial. Este monto llegó a 97 000 millones de dólares en 1995, de los cuales a China correspondieron 38 000 (poco más de un tercio), mientras que en México la IED cayó de 8 000 en 1994 a 4 100 en 1995.[25]

Las naciones en desarrollo de Asia-Pacífico son los principales receptores de IED, 70 000 millones de dólares en 1995 (poco más de la mitad captada por China) y absorben más de 70% de la IED acumulada en las naciones en desarrollo. La IED en los países de América Latina y el Caribe ha dependido recientemente de los programas de privatización y alcanzó 23 000 millones en 1995, un aumento marginal respecto al año precedente. Los países en desarrollo, incluidos los de América Latina y el Caribe, han tomado medidas para estimular el aumento de IED y maximizar la contribución de ésta a su desarrollo económico.

La liberalización y la globalización de la economía internacional aumentan las oportunidades de crecimiento y permiten a los países en desarrollo desempeñar un papel más activo en la vida económica mundial. Al mismo tiempo, elevan la complejidad y los desafíos relacionados con los crecientes procesos de interdependencia e integración económica.[26] La interdependencia aún no desarrolla todo su potencial como mecanismo transmisor de impulsos positivos para todos los países, porque persisten las desigualdades económicas y sociales, educativas y culturales por países, regiones, sectores, etcétera.

La UNCTAD menciona que los flujos sin precedentes de IED mundial indican que la globalización de la producción de las empresas transnacionales podría estar acelerándose. Empero, todavía las políticas económicas no se han formulado de manera que se refuercen mutuamente para fortalecer el crecimiento y

20. UNCTAD, *Informe de la inversión mundial 1995: empresas transnacionales y competitividad,* Ginebra, 1995, p. 7.

21. *Ibid.*, p. 8.

22. Ocupa también el primer lugar en América Latina y el tercero en escala mundial; es líder del mercado en México, España, Venezuela, Panamá, Colombia, el Caribe y el sur de Estados Unidos y tiene presencia en 60 países.

23. UNCTAD, *Informe de la inversión..., op. cit.*, p. 9.

24. UNCTAD, "División de Inversiones y Empresas Transnacionales", *Reforma,* 5 de junio de 1995, p. 10.

25. *Ibid.*

26. Estos procesos, al descansar en el acelerado desarrollo científico y tecnológico, en particular las telecomunicaciones y los transportes, facilitan la operación mundial de las corporaciones y su impulso proviene de las fracciones más poderosas del capital de los países desarrollados y en desarrollo, así como de los grupos gobernantes de esas economías y de los países otrora socialistas. Estos grupos demandan un espacio económico internacional abierto, de preferencia sobre bases multilaterales. Arturo Guillén, "Bloques regionales y globalización de la economía", *Comercio Exterior,* vol. 44, núm. 5, México, mayo de 1994, p. 379.

C U A D R O 1

PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE BIENES, 1995 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Clasificación	Exportador	Valor (LAB)	Participación	Clasificación	Importador	Valor (CIF)	Participación
1	Estados Unidos	583.9	11.6	1	Estados Unidos	770.8	15.0
2	Alemania	505.5	10.1	2	Alemania	441.7	8.6
3	Japón	443.0	8.8	3	Japón	335.9	6.5
4	Francia	284.5	5.7	4	Francia	272.4	5.3
5	Reino Unido	239.9	4.8	5	Reino Unido	264.7	5.2
6	Italia	232.5	4.7	6	Italia	303.4	3.9
7	Países Bajos	197.5	3.9	7	Hong Kong	197.6	3.8
8	Canadá	192.1	3.9	8	Países Bajos	177.5	3.4
9	Hong Kong	173.8	3.5	9	Canadá	171.8	3.4
10	Bélgica-Luxemburgo	165.9	3.3	10	Bélgica-Luxemburgo	152.5	3.0
11	China	148.8	3.0	11	Corea del Sur	135.1	2.6
12	Corea del-Sur	125.2	2.5	12	China	132.0	2.6
13	Singapur	118.6	2.4	13	Singapur	124.7	2.4
14	Taiwan	111.4	2.2	14	España	115.2	2.2
15	España	92.1	1.8	15	Taiwan	103.8	2.0
16	Suiza	81.3	1.6	16	Suiza	80.2	1.6
17	Suecia	79.8	1.6	17	Malasia	77.7	1.5
18	México	79.8	1.6	18	México	72.5	1.4
19	Malasia	74.0	1.5	19	Tailandia	69.1	1.3
20	Rusia[1]	64.8	1.3	20	Austria	67.3	1.3
21	Austria	58.1	1.2	21	Suecia	64.1	1.3
22	Tailandia	55.8	1.1	22	Australia	59.9	1.2
23	Australia	53.0	1.1	23	Brasil	54.0	1.0
24	Dinamarca	49.4	1.0	24	Dinamarca	43.1	0.8
25	Brasil	46.8	0.9	25	Indonesia	42.2	0.8
26	Arabia Saudita	45.5	0.9	26	Rusia	38.1	0.7
27	Indonesia	45.0	0.9	27	Turquía	33.1	0.6
28	Noruega	41.8	0.8	28	Portugal	32.9	0.6
29	Irlanda	41.7	0.8	29	Noruega	32.6	0.6
30	Finlandia	39.4	0.8	30	India	31.7	0.6
	Todo el mundo[2]	*5 020.0*	*100.0*		*Todo el mundo*[2]	*5 160.0*	*100.0*

1. Los datos excluyen el comercio con las repúblicas de la otrora URSS. Si se incluyera el comercio con estos estados las importaciones y exportaciones de Rusia ascenderían a 80 200 millones y 55 700 millones de dólares, respectivamente. 2. Excluido el comercio entre las repúblicas de la desaparecida URSS y entre la República Checa y la República Eslovaca. Incluida la reexportación de Hong Kong.
Fuente: OMC, comunicado de prensa núm. 44, 22 de marzo de 1996.

el desarrollo de la economía mundial. Es urgente una coordinación más estrecha entre el FMI, el Banco Mundial y la OMC a fin de mantener un entorno económico internacional más estable, mercados abiertos, un mayor apoyo en materia de recursos financieros y el dinamismo tecnológico necesario para crear y aumentar la competitividad de los países en desarrollo y reforzar su capacidad de integrarse en la economía mundial.

ENTRE LA ONU Y LA OMC: EN BUSCA DE UNA COORDINACIÓN HACIA EL NUEVO ORDEN MUNDIAL

Antecedentes en la Organización de las Naciones Unidas

La Carta de la ONU dispone que los miembros deben tomar las medidas necesarias para asegurar un trato equitativo en el comercio mediante el establecimiento del principio de la cooperación para la solución de problemas económicos que obligan a la Organización a promover condiciones de progreso, desarrollo económico y social. Por ello, los países en desarrollo han buscado que se apliquen en los hechos estas políticas, sustentadas en un nuevo orden económico internacional (NOEI).[27] Las pretensiones de alcanzar éste están estrechamente ligadas a las demandas del llamado derecho al desarrollo *(right to development)*, derivadas del derecho a la autodeterminación de los pueblos y que se ha interpretado como la obligación de los estados económicamente más poderosos de asistir a los países menos desarrollados. El alcance y el contenido de tal derecho todavía no se han definido.

Como consecuencia de los esfuerzos descritos, se ha avanzado en el área de la transferencia de tecnología en forma de conocimientos técnicos *(know-how)*, así como de la adquisición de procesos de producción.[28] Se trataba de abrir el acceso a nuevas tecnologías para los países en desarrollo mediante organizaciones internacionales y empresas transnacionales, estableciendo a su vez reglas de conducta para estas últimas. Como

27. Herfried Wöss W., "El Nuevo Orden Económico Mundial y la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales", Facultad de Derecho, UNAM, México, 1995 (mimeo.).

28. G. Cabanellas, "Technology Transfer", en R. Fernhard, *Enciclopedy of Public International Law*, 1985, p. 506.

ejemplo de esa tendencia se puede mencionar el Código de Conducta de la UNCTAD sobre la Transferencia de Tecnología y su vigilancia mediante la International Institutional Machinary.[29]

Un paso importante y con mayor aceptación de los países industrializados fue la Declaración de la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas de 1986 en Seúl, sobre el desarrollo progresivo de principios de derecho internacional público (Declaration on the Progressive Development of Principles of Public International Law Relating to a New International Economic Order).[30] La Declaración pretende equilibrar los intereses de las naciones desarrolladas y en desarrollo por encima de lo establecido en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados[31] con base en estándares reconocidos por el derecho consuetudinario. Sin embargo, lo que importa tener en cuenta aquí es que la disolución de la URSS y el fin de la guerra fría orientaron a muchos países en desarrollo hacia el sistema de economía de mercado, lo que hizo necesario abrir un nuevo capítulo en la discusión sobre el NOEI fundado en la cooperación internacional de los estados, elaborando una nueva estrategia internacional del desarrollo.

En este sentido debe entenderse la Resolución S-18/3, aprobada por la Asamblea General el 1 de mayo de 1990, que contiene en su anexo la Declaración sobre la cooperación económica internacional y, en particular, la reactivación del crecimiento económico y el desarrollo de los países en desarrollo.[32] En el inciso 32 de esta Declaración los estados miembros de la ONU proclaman que "es de vital importancia que la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Internacionales arroje resultados equilibrados que preserven y fortalezcan el sistema de comercio multilateral, permitan liberalizar el comercio y proporcionar un mayor acceso a los mercados para las exportaciones de los países en desarrollo. Como parte del proceso para el logro de esos objetivos deben reafirmarse los principios implícitos en el sistema de comercio multilateral y reforzarse los organismos internacionales en la esfera del comercio multilateral".

Como resultado de la Declaración citada, la Asamblea General, en su LXXI sesión plenaria, del 21 de diciembre de 1990, adoptó la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Cuarto Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo que comprende el período del 1 de enero de 1991 al 31 de diciembre del año 2000.[33] En lo que se refiere a la esfera del comercio internacional, las medidas propuestas corresponden generalmente a los postulados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Con base en este documento, la UNCTAD aprobó en 1992 la Declaración sobre la Nueva Asociación para el Desarrollo: el Compromiso de Cartagena, que se extiende también al comercio de servicios, poniendo especial interés en los productos básicos, así como en las necesidades de los países en desarrollo menos adelantados.

Con el documento citado se sustituyó la discusión sobre el NOEI en el seno de las Naciones Unidas por un concepto más amplio del Nuevo Orden Mundial (NOM), por lo que los aspectos económico y comercial se tratan principalmente en los resultados de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay, incorporados en el Acuerdo de la OMC, mientras que el aspecto general fue tema de la ONU en las cumbres de Río de Janeiro (sobre ambiente), Copenhague (población), El Cairo (desarrollo social y alivio a la pobreza) y Beijing (sobre la mujer) que han indicado los retos para el futuro y las responsabilidades de la comunidad internacional en todos estos campos.

Del 27 de abril al 10 de mayo del año en curso se realizó en Sudáfrica la IX UNCTAD, en la que se reafirmó la Asociación para el Desarrollo. En la Declaración de Midrand, los países miembros de la UNCTAD afirman que dicha Asociación debe basarse en una definición clara de las funciones y de los objetivos comunes, así como de la realización de medidas conjuntas, lo que significa en la práctica: a] fortalecer la cooperación intergubernamental; b] coordinar la complementación eficaz de las instituciones multilaterales; c] movilizar recursos humanos para el desarrollo, vía el diálogo y las acciones conjuntas de los poderes públicos y la sociedad civil y, lo más destacable, d] asociaciones entre los sectores público y privado para lograr tasas de crecimiento más altas y un mayor desarrollo económico.[34]

La Organización Mundial de Comercio

La OMC viene a completar el tercer pilar del proyecto de Bretton-Woods concebido al término de la segunda guerra mundial con el establecimiento del FMI y el Banco Mundial. El renacimiento de la idea de crear una verdadera organización multilateral de comercio surgió hacia el final de la Ronda de Uruguay para asegurar el cumplimiento del denominado "compromiso único" de la Declaración de Punta del Este y evitar que los resultados de dicha Ronda desembocaran, como sucedió en la de Tokio, en una serie de códigos de conducta de participación limitada. Éstos fraccionaron al sistema al haber países con distintos niveles de derechos y obligaciones, lo que entró en conflicto con la cláusula de la nación más favorecida (NMF) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Los gobiernos también llegaron a la conclusión de que la idea de un "nuevo orden mundial" no sólo era atractiva sino absolutamente vital y que la realidad del mercado mundial requería un nivel de cooperación multilateral que nunca se había intentado.[35] Por ello, era necesario crear una verdadera organización internacional que englobara las principales normas y reglas que inciden en el comercio mundial y buscar completarlas, en futuras

29. *International Legal Material*, núm. 19, 1980, p. 173, y P. Roffe, "UNCTAD: Code of Conduct on Transfer of Technology", *Journal World Trade Law*, núm. 19, 1985, p. 669.

30. Comisión de Derecho Internacional, informe de la sexagésima segunda conferencia (1986), p. 2.

31. Propuesta por el entonces presidente de México, Luis Echeverría. Contiene dos principios básicos: a] el deber de cooperación internacional con los países en desarrollo, y b] las salvaguardas sobre su independencia económica.

32. Naciones Unidas, "Decimoctavo período extraordinario de sesiones", tema 9 del programa, 4 de junio de 1990, UN Press Documents EC/145.

33. Resolución 45/199, LXXI sesión plenaria, 21 de diciembre de 1990.

34. IX UNCTAD, "Declaración de Midrand", Sudáfrica, 10 de mayo de 1996, p. 3.

35. Peter Sutherland, "Comercio mundial: el próximo reto", *Foro Económico Mundial*, Davos, Suiza, 28 de enero de 1994, p. 1.

negociaciones, con los temas que inciden en la globalización económica internacional para su mejor coordinación y orden.

La OMC entró en vigor el 1 de enero de 1995 y sustituyó al GATT como la nueva base jurídica institucional del sistema multilateral de comercio. En la actualidad la OMC cuenta con 125 países miembros y al término de 1996 se prevé que participarán 155, que en conjunto representan más de 95% del comercio mundial. Uno de los mayores logros del sistema multilateral de comercio ha sido la disminución de los altos aranceles que sirvieron como instrumento proteccionista para los productos industriales. De un nivel de 40% que tenían en promedio dichos aranceles a mediados de la década de los cuarenta, actualmente están en cerca de 5%.[36] La OMC tiene un alcance mucho mayor que el GATT, pues ahora incluye normas sobre temas como agricultura, textiles, servicios, propiedad intelectual, medidas de inversión, reglas de origen, inspección previa al embarque, salvaguardias, solución de diferencias, etc., y su principal objetivo es el incremento de la producción y el intercambio de bienes y servicios con base en la reducción de aranceles y barreras comerciales a fin de aumentar el empleo y los ingresos.

La nueva Organización administra las principales obligaciones contractuales que determinan la forma en que sus miembros establecen y aplican las leyes y reglamentaciones comerciales nacionales. Sirve de foro para solucionar controversias, revisar políticas comerciales y celebrar futuras negociaciones. Su estructura orgánica se integra por una Conferencia Ministerial (órgano máximo), compuesta por representantes de todos los miembros, que se reunirá una vez cada dos años. La Primera Conferencia Ministerial será en Singapur en diciembre de este año. La Conferencia desempeñará las funciones de la OMC y tendrá la facultad de adoptar decisiones para el futuro de la OMC respecto a todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los acuerdos comerciales multilaterales. El Consejo General, que suple a la Conferencia Ministerial cuando ésta no está reunida, desempeña además las funciones del Órgano de Solución de Diferencias[37] y del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.[38] Bajo su responsabilidad se establecen los Consejos de Mercancías, Servicios y Derechos de Propiedad Intelectual (véase el cuadro 2).

Para la toma de decisiones en el Acuerdo de la OMC se institucionaliza por primera vez el consenso,[39] convirtiéndose en una regla obligatoria en varios casos, además de seguir siendo la práctica generalizada en otros. La OMC retoma los principios fundamentales del GATT y en algunos casos los aclara y refuerza. Estas modificaciones quedaron incorporadas en la nueva versión del Acuerdo General, denominada GATT de 1994, que forma parte integrante del Acuerdo de la OMC. En el marco de esta Organización, los principios generales aplicables al comercio de mercancías se extienden al comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual. Entre dichos principios destacan: nación más favorecida y trato nacional; consolidación arancelaria; protección arancelaria; eliminación de restricciones cuantitativas; medidas de urgencia mediante salvaguardias; acuerdos comerciales regionales, y solución de diferencias.[40]

Al respecto, en el primer caso de solución de diferencias presentado a la OMC, el Órgano de Apelación avaló la decisión del panel sobre gasolinas reformuladas en contra de Estados Unidos. Ahora hay que ver si ese país quita la medida y compensa el daño a Venezuela.

En el caso de acuerdos regionales, el artículo XXIV del GATT de 1994 autoriza acuerdos de integración como una excepción a la norma general del trato de NMF, siempre que cumplan ciertas condiciones: a] que eliminen los derechos arancelarios y demás obstáculos al comercio sobre prácticamente la totalidad de los intercambios comerciales entre los países miembros del grupo; b] que los aranceles y las disposiciones que afecten al comercio de los miembros del grupo con los países externos no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo, y c] que se establezca un programa y un calendario para la liberalización de los intercambios entre los miembros y su período de duración no sea mayor de diez años, salvo ciertas excepciones.

Para garantizar que un acuerdo comercial es congruente con algunas disposiciones del GATT, el Consejo General de la OMC aprobó el pasado 6 de febrero el establecimiento del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales que sustituye a 25 grupos de trabajo. En los mandatos del nuevo Comité se incluye examinar las consecuencias sistémicas de la relación entre los acuerdos regionales y el sistema multilateral de comercio.[41]

Durante su primer año de operación, la OMC se centró en la aplicación de los resultados de la Ronda de Uruguay y en tomar las decisiones necesarias para poner en marcha los mecanismos institucionales de los nuevos acuerdos multilaterales. Entre ellos cabe mencionar el establecimiento de órganos subsidiarios de la OMC y de su mandato y la composición de los órganos de supervisión de los textiles y de apelación del mecanismo integrado de solución de diferencias.

Con el acuerdo alcanzado para establecer el órgano de apelación, la OMC pasó a ser plenamente operativa al final de su primer año de existencia. En el presente año, los trabajos de la Organización se centran en revisar la instrumentación de los acuerdos de la Ronda, notificar compromisos, revisar la política comercial de algunos países (a México le corresponde en 1997), continuar con las cuestiones operativas y de procedimiento de los acuerdos multilaterales y, principalmente, preparar los trabajos de la primera reunión ministerial de la OMC que se efectuará del 9 al 13 de diciembre próximo en Singapur.

36. Arthur Dunkel, *La Ronda de Uruguay: una oportunidad sin precedentes que la comunidad internacional debe aprovechar*, GATT, Ginebra, octubre de 1993, p. 3.

37. El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los miembros de la OMC se comprometen a no adoptar medidas unilaterales, sino a recurrir a dicho sistema y respetar sus normas y conclusiones.

38. Se busca aumentar la trasparencia y el entendimiento de las políticas y prácticas comerciales, mejorar la calidad de los debates públicos sobre las distintas cuestiones y permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.

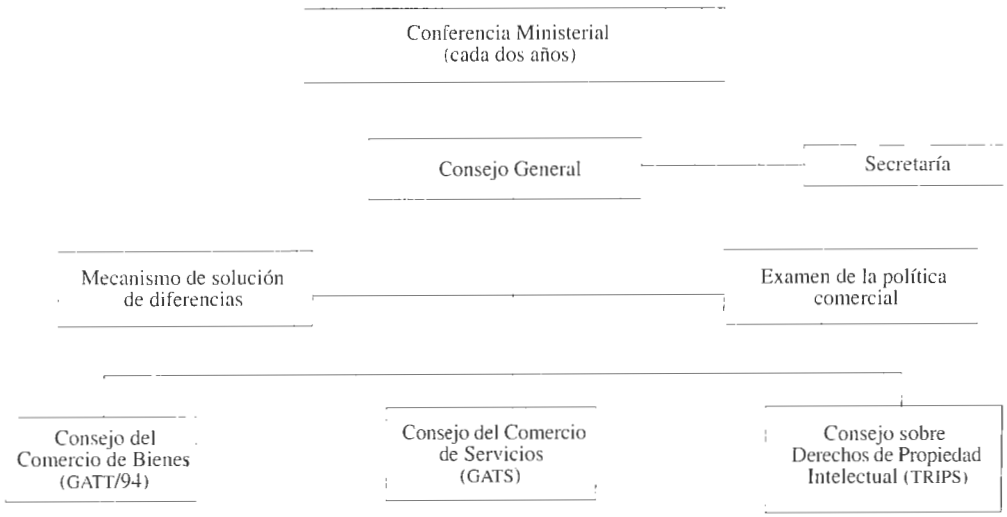
39. Se entiende que hay decisión por consenso cuando ningún miembro presente en la reunión objeta formalmente una decisión propuesta.

40. Se crea un sistema integral de solución de diferencias que cubre todos los acuerdos de la OMC y establece plazos definidos para las diversas fases del procedimiento de solución de diferencias, incluyendo un Órgano de Apelación para revisar las decisiones.

41. Uno de los primeros acuerdos regionales que revisará este Comité es el TLCAN a fines de julio.

C U A D R O 2

Estructura de la OMC



En la Conferencia Ministerial de Singapur se decidirán los nuevos temas comerciales que abordará la OMC en sus futuros trabajos. El fenómeno de la globalización de mercados entraña enfrentar la problemática actual para dar un nuevo impulso a las relaciones comerciales internacionales. Se prevé tratar la evaluación de la instrumentación de los resultados de la Ronda de Uruguay y su efecto en los países en desarrollo y revisar trabajos en áreas como el comercio y el ambiente. Otros posibles temas de análisis relacionados con el comercio son las reglas de competencia y la inversión extranjera.

Consideraciones finales

La red del comercio mundial, su orientación y composición, ha sufrido transformaciones cuantitativas y cualitativas, lo cual ha conducido a una economía mundial más integrada. Estas transformaciones se caracterizan por el desarrollo de nuevas tecnologías y la fragmentación de los procesos productivos, generados principalmente por las transnacionales. La modernización que caracteriza a una humanidad de más de 5 000 millones de personas, más de la mitad de ellas pobres, ha sido trascendida por la revolución tecnológica de las telecomunicaciones y por la transnacionalización de la economía.

Con el derrumbe del bloque socialista se abrió el camino para la aparición de un nuevo orden mundial, donde se están imponiendo como valores esenciales la democracia como organización sociopolítica y el capitalismo como método de producción conforme a un pragmatismo muy elemental que guía su comportamiento. El corolario de ambos paradigmas es la proclamación del libre mercado y la consecuente menor participación del Estado en la actividad económica. De hecho la guerra fría se libró y se ganó en el terreno económico. Al desaparecer el bloque socialista, el mundo perdió su bipolaridad y el equilibrio del poderío económico ha vuelto a inclinarse hacia Estados Unido y ahora los antiguos aliados (Estados Unidos, la UE, Japón) compiten entre ellos por los nuevos mercados de los países en desarrollo.

En la actualidad el fenómeno globalizador de la economía no necesariamente está llevando a una interdependencia económica más racional. En lugar del comercio libre y de un verdadero multilateralismo comercial se siguen imponiendo los intereses de los estados nacionales más fuertes, ahora también por la vía de la extraterritorialidad y de nuevos proteccionismos. México enfrenta presiones competitivas y requiere de un marco institucional y regulatorio que defienda sus intereses e impulse la productividad de sus empresas, promueva el espíritu y la cultura empresariales y la innovación tecnológica, atraiga inversión extranjera, fomente el ahorro interno y estimule y distribuya con mayor equidad la creación de la riqueza.

En lo que toca a educación, tecnología, transformación productiva y competitividad internacional, desempeña un papel estratégico la creación de ventajas comparativas dinámicas y representa una variable básica para la adquisición, lo más rápidamente posible, de una fuerte competitividad internacional. El Estado debe crear un entorno que favorezca la actividad de la iniciativa privada, facilite, promueva y fomente la creación, expansión y competitividad de las empresas privadas, principalmente la pequeña y mediana. La habilidad de México para desarrollar un sistema educativo y un reentrenamiento de la fuerza laboral son vitales para la competitividad. Se requiere revisar la política educativa mexicana, principalmente en el nivel superior, para adecuar los recursos humanos de las universidades al sector productivo nacional.

Para conciliar progreso económico y social en México, es necesario flexibilizar el mercado de trabajo mediante la desreglamentación laboral. Ello para que el sector productivo sea más com-

petitivo y las empresas generen más empleos formales con base en la calificación y habilidad de los trabajadores. No se puede separar del todo la competitividad de la justicia social; es decir, la capacidad de que la economía proporcione los beneficios del crecimiento a la mayoría de la población y no sólo a unos cuantos.

En una economía que inicia su recuperación y tiende a una expansión del crecimiento sostenido, deberán explotarse todas las oportunidades que brinda un sistema de comercio más abierto para apoyar el aumento del empleo. En el caso de México es importante aprovechar los tratados de libre comercio ya firmados, exportar y consolidar la permanencia de sus productos en esos mercados. En este esfuerzo, otros factores importantes se refieren a lo siguiente:

i) Instrumentar el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior, dado a conocer recientemente, incluyendo metas y plazos, por ramas y productos específicos que indiquen el sentido y la magnitud hacia el objetivo de fomentar el cambio tecnológico y la innovación. Las acciones deberán cuantificarse, señalar su temporalidad concreta y cómo realizarlas.

ii) Buscar una estrategia de modernización integral y otra de desarrollo regional equilibrado, en áreas estratégicas para garantizar una equidad distributiva e impulsar la formación de recursos humanos competitivos mediante la educación y el fomento de la inversión como motores del crecimiento económico.

iii) En materia educativa, México requiere urgentemente la restructuración integral de su sistema educativo (mejorar la calidad y cantidad de la educación) por medio del impulso de una política educativa mucho más activa y con un mayor alcance y competitividad en la toma de decisiones. La cultura informática, por ejemplo, es un elemento de competitividad y en un mundo globalizado ésta representa casi una cuestión de vida o muerte.

El mundo está ya en la globalización y existen perspectivas para profundizarla en el marco de la OMC a fin de que converjan en un futuro la liberalización multilateral con la regional (Primera Reunión Ministerial en Singapur en diciembre de 1996); el APEC (donde la Agenda de Acción de Osaka busca lograr el comercio y la inversión libres y abiertos entre las economías desarrolladas en 2010, y en 2020 entre las en desarrollo) y la OCDE[42] (que negocia el Acuerdo Multilateral de Inversión y cuyo texto final se presentará en mayo de 1997 en la Reunión Ministerial de la OCDE). El libre comercio en el Hemisferio Occidental es otro proyecto para 2005. El reto de la globalización es estructurar un sistema multilateral de comercio en verdad universal para que todos estos modelos regionales converjan en un tiempo perentorio.

Mientras tanto, estos desarrollos, aunados a los de la innovación tecnológica y multimedia, permiten predecir un mayor incremento de la globalización económica y comercial integral, la actividad empresarial de producción y negocios y la existencia de mayores riesgos para países que no se preparen o ajusten a todos estos desafíos.

Preocupa el aumento drástico de la globalización financiera en los últimos años, el cual ha ido paralelamente en detrimento del poder de los bancos centrales para controlar el valor de las monedas, dado que con dichos movimientos financieros se han acentuado las fluctuaciones y la volatilidad de las tasas de cambio, y la especulación financiera, limitándose la autonomía de los gobiernos en materia de política monetaria y fiscal. Al respecto, México debe impulsar respuestas en el FMI y el BM para controlar este fenómeno y, lo más importante, promover la restructuración del sistema financiero y monetario internacional para hacer frente al enorme problema de las deudas externas de los países en desarrollo, se institucionalice un nuevo sistema de cambios y otro de alarma para evitar sorpresas de una nueva crisis monetaria, como la mexicana.[43]

Una última reflexión. El comercio internacional es cada vez más importante en el desarrollo económico de México. Sin embargo, existen aún varias ramas y sectores que no están bien articulados con la exportación y otras actividades productivas. Es en este entorno que –vislumbrando la necesidad de contar con análisis económicos frecuentes, sobre todo de los avances de la economía mundial, mayor competitividad, profundización de la promoción de las exportaciones, negociaciones comerciales internacionales, diversificación de productos y mercados, búsqueda de inversiones y alianzas con el exterior y mayores oportunidades de negocios internacionales–, se requiere institucionalizar el comercio exterior de México mediante la creación de una entidad especializada.

Al igual que la política comercial, industrial y cambiaria no deben funcionar independiente una de otras, es importante entonces coordinar la actuación del comercio exterior y de las políticas, actividades y funciones que se realizan en su entorno. Esa entidad organizaría dicho comercio y las políticas e instituciones que actúan en su marco en forma más eficiente y competitiva, coordinando, por ejemplo, las tareas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Bancomext y la Secretaría de Relaciones Exteriores, además de las instituciones privadas como la ANIERM, el CEMAI, la CONACEX, etc. Con este propósito sería conveniente tomar en cuenta, como referencia, las estructuras organizativas que en esa materia tienen países como Alemania, Japón, Corea, Brasil, Estados Unidos, Italia, Francia y España, que brindarían insumos para organizar la nueva institución mexicana, de cara al próximo milenio, con base en los intereses y objetivos nacionales y de la comunidad exportadora.

México es líder por naturaleza, creativo, negociador-puente y excelente anfitrión. En el nuevo orden mundial que está surgiendo (comercio en la OMC y los demás temas en la ONU) debe aprovechar sus cualidades y ventajas para formular estrategias y tácticas con una acción más audaz. México puede hacer una contribución importante: formular propuestas y sugerencias, desde su experiencia e intereses como país en desarrollo, para apoyar un nuevo orden mundial que sea más equitativo, proteja el ambiente, ofrezca mejores mecanismos para combatir la pobreza y la recesión y multiplique las oportunidades de desarrollo económico mundial en forma sostenida. Los retos están a la vista.

42. Su nuevo secretario ejecutivo, Donald Johnson, es un firme impulsor del libre comercio y la cooperación con la OMC.

43. Se ha caracterizado a la crisis mexicana como "la primera crisis del siglo XXI". La razón es que el desplome del tipo de cambio dejó claro que el proceso político es demasiado lento para sostener la movilidad de capitales. Los avances tecnológicos en el mundo financiero implican que sólo un régimen de alta credibilidad puede lograr que los capitales que ingresen a un país se queden. Para mayores detalles véase Roberto Salinas León, "Diez reflexiones sobre inversión extranjera", *El Economista*, 30 de mayo de 1996, p. 1.

España: el sinuoso camino hacia la integración europea

La democracia en España superó en mayo último una prueba más, al concretarse la alternancia pacífica del poder. Luego de 14 años de gestión, Felipe González y el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) entregaron el gobierno al ganador de las elecciones generales celebradas en marzo, el líder del conservador Partido Popular (PP), José María Aznar.

La vasta herencia política y económica del régimen socialista incluye una rápida transformación de la economía; la incorporación de España al proceso de integración europea, que puso fin a un prolongado aislamiento económico y abrió el mercado interno a la competencia externa; la consolidación del régimen de bienestar, con una amplia cobertura, y la vigencia plena de la democracia. Empero, el gobierno de González también legó una difícil situación económica cuyos principales componentes son el alto desempleo (alrededor de 23% de la PEA); un creciente déficit fiscal; el debilitamiento de la industria y el mercado internos, y un fuerte desequilibrio comercial derivado del incremento sostenido de las importaciones. En estas circunstancias, el presidente Aznar instrumentó una férrea política de ajuste para lograr un objetivo fundamental: el cumplimiento de los criterios de convergencia económica regional acordados en Maastricht en 1992 en torno a la evolución de los precios, las tasas de interés, el déficit público y la deuda externa. A la par se comprometió a reducir el desempleo, mantener los niveles de bienestar social y sentar las bases de un crecimiento sostenido.

En este trabajo se examinan las principales consecuencias económicas del proceso de integración de España a Europa, desde la firma de adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE) a la fecha. También se analizan las posibilidades del país de lograr a tiempo la convergencia macroeconómica con Europa, para establecer la moneda única continental en enero de 1999.

España camina con Europa

La evolución económica reciente de España se explica en gran medida por el ingreso del país, junto con Portugal, a la CEE en 1986. Este hecho extraordinario impulsó la expansión acelerada de la economía española, lo cual se reflejó en el mayor consumo de la población y en el dinamismo del comercio, con un claro repunte de las importaciones. De hecho, "España se convirtió de forma automática en el milagro económico del viejo continente: el crecimiento más alto de la región; una formación de capital que duplicaba a la del grupo; una febril actividad bursátil; una peseta fuerte, y reservas de divisas por más de 40 000 millones de dólares, casi dos veces superiores a su deuda externa".[1]

El ingreso de España a la CE y el subsecuente auge económico fueron posibles gracias a una serie de medidas previas instrumentadas por el gobierno socialista, como la apertura de la economía y la búsqueda de la transformación cualitativa de la planta industrial, a fin de modernizar los sectores productivos del país y adaptarlos a las nuevas necesidades de la competencia. La inversión extranjera directa (IED) figuró como punta de lanza de los esfuerzos transformadores, por sus contribuciones potenciales al traspaso de tecnología, la calificación de la fuerza de trabajo, el aprovechamiento de las economías de escala y el aumento de la competitividad. Para los inversionistas foráneos, España apareció como un mercado atractivo y en plena expansión, con costos laborales relativamente bajos respecto al resto de Europa y, sobre todo, con enormes expectativas ante su inminente integración continental. Ello se reflejó en el aumento de los capitales de la CEE en el total de las inversiones extranjeras en el país. Hasta 1980 éstas provenían principalmente de Estados Unidos (32%) y Suiza (18%); diez años después la participación del bloque europeo, encabezado por Alemania, el Reino Unido y Francia, ascendió a 54%, frente a 4.7 y 5.7 por ciento de aquellos países.[2]

Si bien el destino de la IED se diversificó en los años ochenta, aún se concentraba en las ramas con una mayor productividad aparente de trabajo, con mano de obra calificada, lo cual fue "uno de los principales factores explicativos del intenso crecimiento ex-

1. Jesús Miguel López, "El discreto y duradero encanto del socialismo español", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 1, México, enero de 1990, p. 62.

2. Ángel Torres y Óscar Bajo, "La integración española en la CEE y sus efectos en el sector exterior", *Información Comercial Española*, núm. 708-709, Madrid, agosto y septiembre de 1992, pp. 25-39.

perimentado por la inversión industrial a partir de 1985, una inversión que respondió fundamentalmente a la necesidad de modernización de los equipos y las técnicas productivas de las empresas [...] la IED estaría desempeñando un papel importante en la mejora de la infraestructura tecnológica de la industria manufacturera española".[3] En 1990 el sector manufacturero captaba 46% del flujo de la IED en España, frente a 70% en 1980, seguido por los de finanzas, seguros e inmobiliarias, con 38%, y comercio y hotelería, con 13 por ciento.

En los esfuerzos por atraer tecnología de punta tuvo un papel clave el proceso de privatizaciones que se puso en marcha a principios de los ochenta. A diferencia de otras naciones europeas, donde el traspaso de empresas públicas al sector privado partió de razones de índole ideológica, en España este proceso respondió a "restricciones estratégicas, presupuestarias y tecnológicas". En palabras del responsable del Instituto Nacional de Industria, la política de privatizaciones "no puede describirse como 'privatización' en el sentido de que se considere a las empresas privadas mejores que las estatales, sino como una política que redefine y reorganiza los intereses e inversiones para ser más eficientes".[4]

La promoción de la inversión foránea se complementó con la apertura del mercado nacional a la competencia externa mediante la eliminación masiva de las barreras arancelarias a partir de 1983. Con ello se abrió paso a una rápida expansión de las importaciones que de ese año a 1990 crecieron 146 por ciento.

El costo económico y social de la política aperturista fue, al principio, alto, pues "cientos de compañías poco competitivas desaparecieron ante el embate de las nuevas empresas, el avance de la tecnología moderna y, sobre todo, la avalancha de las importaciones [...] y alrededor de un millón y medio de españoles habían perdido su empleo hasta 1985".[5] La industria española, tradicionalmente sobreprotegida y con baja productividad, pagó así el paso a la modernidad y su reinserción al mercado mundial. En cambio, se benefició del flujo de la inversión, la baja en los precios internacionales de petróleo y los nuevo nichos de mercado que se abrieron en Europa a los productos españoles.

Los frutos de la integración a Europa en la segunda mitad de los ochenta fueron inmediatos. La inversión externa creció 14% en el resto del decenio; se reactivaron los consumos privado y público; el crecimiento del producto global duplicó al del resto de Europa; los índices de inflación y desempleo se redujeron en forma notoria y descendió el déficit público.[6] Con base en la depreciación del tipo de cambio y los programas de fomento de las exportaciones, éstas aumentaron 124% de 1985 a 1990.

El celebrado milagro económico español de esos años pareció justificar con creces los fuertes ajustes previos y se vislumbraba un futuro promisorio para la mayoría de la población. El éxito del modelo aplicado, conocido popularmente como *felipismo*, encerraba límites y contradicciones que pronto se manifestarían. El sueño español tornóse en crudo despertar.

La otra cara de la integración

El modelo económico predominante en los años ochenta entró en crisis en los noventa. La pérdida de dinamismo económico en el bienio 1990-1991 devino en un virtual estancamiento en 1992 y 1993, ante la caída de la inversión y la demanda interna; los déficit público, comercial y en cuenta corriente crecieron sin cesar; la inflación se reavivó y la quiebra de empresas elevó el desempleo de 16.3% de la PEA en 1990 a 24.4% en 1993, más del doble del promedio de la Unión Europea (véase el cuadro 1).

El fin de la bonanza económica española evidenció los principales riesgos de la apertura indiscriminada y la integración con las poderosas economías europeas. El alto peso de la expansión del consumo y las importaciones en el auge de los años ochenta limitó la posibilidad del crecimiento productivo a largo plazo. Es decir, el dinamismo económico previo no se sentó en bases firmes para el desarrollo (equipamiento productivo, reorientación industrial efectiva, empleos calificados, mayor capacitación laboral, etc.). Como se reconoció, el mejoramiento "en el consumo de la población desde el ingreso de España a la CE se debe más bien a que ésta tiene acceso a bienes importados baratos que a una evolución de la eficiencia económica o a mayores ingresos por exportaciones. Ahora se comienza a importar bienes de consumo y equipos que antes se producían internamente."[7]

Además, el aumento del consumo se fincó en la expansión del sector terciario (comercio, servicios profesionales y financieros) en detrimento de las actividades productivas tradicionales, como la metalurgia y la minería. De hecho el sector de los servicios, con base en el turismo, se consolidó como principal generador del PIB (63.4% en 1993), seguido por el industrial (24.4%), la construcción (8.5%) y la agricultura (3.7%).[8]

El sector externo en la crisis

El crecimiento de las importaciones a partir del ingreso de España a la CEE fue vertiginoso. De 1986 a 1992 prácticamente se triplicaron, para disminuir ligeramente en los siguientes dos años. En total las importaciones de bienes de consumo crecieron 261%, las de bienes de capital 146% y las de intermedios 134 por ciento.[9]

Las importaciones en 1995 correspondieron principalmente a equipos (motores, aparatos eléctricos, etc.), con 22.5% del total; semimanufacturas (metales no ferrosos, hierro y acero, productos químicos), con 23%; automotores y sus partes, con 13.7%, y manufacturas de consumo (textiles, confección, calzado), con 12.4%.[10] De la Unión Europea (UE) provino 65% de las compras españolas en el exterior, sobre todo de Francia (17%), Alemania (15.2%), Italia (9%) y el Reino Unido (7.8%). Estados Unidos, otrora principal abastecedor del mercado español, participa con un discreto 6.5%, y América Latina con 4.3 por ciento.

La rápida expansión de las importaciones propició un incremento constante del déficit comercial, que de 1986 a 1992 creció 322.6%. La cuenta corriente de la balanza de pagos registró saldos negativos desde mediados de los años ochenta, ya que los flujos provenientes del turismo, las remesas de emigrantes y otras transferen- cias por servicios no pudieron compensar el desequilibrio comercial. De un superávit de 3 914 millones de dólares en 1986, la cuenta corriente registró un déficit de 21 287 millones de dólares en 1992; el saldo negativo se redujo en los siguientes dos años y se tornó positivo en 1995, merced al repunte de los ingresos del turismo (véase el cuadro 2).

El análisis de las cuentas externas, sin embargo, no debe soslayar el desempeño de las exportaciones y su aportación al producto. En un estudio reciente Terol Escribano destaca el crecimiento constante de las

3. *Ibid.*, p. 37.

4. Guillermo de la Dehesa, "Privatización europea: el caso de España", *Información Comercial Española*, núm. 707, Madrid, julio de 1992, p. 68. Cabe destacar que los métodos de privatización más comunes en España han sido la venta directa y la emisión pública de acciones en bolsas extranjeras.

5. Jesús Miguel López, *op. cit.*, p. 63.

6. Javier Orozco Alvarado, "El efecto interno de la integración de España en la Unión Europea", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 2, febrero de 1995, pp. 114-121, y Andrés Fernández Díaz, "La economía española: diagnóstico y terapéutica de una crisis", *Información Económica Española*, núm. 743, Madrid, julio de 1995, pp. 131-150.

7. Javier Orozco Alvarado, *op. cit.*, p. 119.

8. *OECD Economic Surveys. Spain*, Paris, 1996.

9. Javier Orozco Alvarado, *op. cit.*

10. Secretaría General Técnica, "El comercio exterior de España en diciembre de 1995", *Boletín ICE Económico*, núm. 2491, Madrid, marzo de 1996, pp. 15-25.

C U A D R O 1

ESPAÑA: PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS, 1986–1995

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PIB[1]	3.1	5.6	5.1	4.7	3.7	2.2	0.6	−1.1	2.1	2.9
Déficit fiscal[2]	−1 940.6	−1 608.8	−166.1	−1 500.1	−1 677.6	−1 758	−2 523.5	−4 221.4	−4 943.0	−4 335.3
Ingresos	6 039.9	7 129.5	8 178.1	9 847.0	10 435.3	11 478.1	12 826.2	13 499.7	12 992.9	14 831.5
Gastos	7 980.6	8 738.3	8 344.2	11 347.1	12 112.9	13 236.1	15 349.7	17 721.1	17 935.9	18 559.9
Deuda pública[3]	13 131.6	15 354.0	15 350.0	16 786.0	18 632.0	20 837.0	23 822.0	28 709.2	34 448.0	38 697.7
Tipo de cambio[4]	132.4	109.0	113.5	109.7	96.9	96.7	114.6	142.21	131.7	121.4
Inflación[5]	8.8	5.2	5.6	6.2	6.7	5.9	5.9	4.6	4.7	4.7

1. PIB a precios de 1990, variación anual. 2. Miles de millones de pesetas 3. Miles de millones de pesetas. Incluye interna y externa. 4. Pesetas por dólar estadounidense. Fin del periodo. 5. Inflación, variación porcentual.
Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales (anuario)*, julio de 1996, y OCDE, *Economic Surveys. Spain*, París, 1996.

exportaciones españolas desde el ingreso del país al proceso integracionista europeo.[11] Con excepción de un año, de 1986 a 1995 se incrementaron de manera constante y ascendieron de 27 755 millones a 92 626 millones de dólares. El analista español considera a las exportaciones como "el verdadero motor de la economía española, al ser el componente más dinámico de la demanda agregada, lo que ha permitido mantener elevadas cuotas de actividad industrial que no habrían podido alcanzarse con sólo el consumo nacional y la inversión".[12]

No obstante, el dinamismo exportador de España aún se encuentra a la zaga de sus socios europeos. Según la OCDE, con base en datos de 1993, las ventas externas de bienes y servicios representaban 19.3% del PIB global del país, frente a 21.6% en Alemania, 23.6% en Francia, 23.4% en Italia, 25.3% en el Reino Unido y 25.8% en Portugal.[13]

Desde luego, el mercado de la UE absorbe el grueso (72%) de las exportaciones totales españolas, en especial Francia (20.5%), Alemania (15.4%) e Italia (9.2%). España vende al exterior automotores y sus partes, semimanufacturas, equipo, manufacturas y productos agrícolas.

Desindustrialización en marcha

La acelerada apertura de la economía y el advenimiento de la competencia externa afectaron a gran parte de las industrias españolas, muchas de las cuales sucumbieron en el proceso. De 1991 a 1993 quebraron alrededor de 8 000 empresas, principalmente en las ramas alimentaria, química, textil, metálica, del cemento y de la construcción, todas ellas intensivas en trabajo. Las empresas pequeñas y medianas, que representan 98% de los establecimientos españoles y ocupan a 70% de la población activa, fueron las más afectadas, aunque a partir de 1994 lograron cierta recuperación.[14]

Voces críticas sostienen que "la impresionante expansión de las importaciones no sólo ha causado el serio desequilibrio del sector externo, sino prácticamente el desmantelamiento del mercado interior, en áreas en las que por tradición la economía española sustentaba su crecimiento o contaba con aparentes ventajas comparativas en Europa y frente a terceros países: minería, calzado, textil, vestido, alimentación".[15]

La virtual desindustrialización se precipitó por el alto grado de apertura de los sectores productivos (medido con base en el coeficiente del comercio exterior sectorial respecto a la producción correspondiente) a partir de la incorporación de la economía española a la UE. De 1986 a 1992 la apertura en el sector de automotores creció de 55.2 a 82.7 por ciento; la del calzado, vestido y otras confecciones, de 41.5 a 75.8 por ciento, y la de la industria manufacturera, de 37.4 a 50.4 por ciento.[16]

Entre las consecuencias más importantes del proceso de desindustrialización y debilitamiento del mercado interno español destacan las elevadas tasas de desempleo y subempleo, de hecho las más altas de Europa;[17] la insuficiente producción interna en las ramas de mayor contenido tecnológico; el acelerado incremento de la demanda de vehículos extranjeros, lo que alimenta el déficit comercial externo, y el vuelco de la tendencia de especialización en los sectores textil, vestido y calzado.

Una circunstancia a la que se atribuye la insuficiencia del empleo en España es la rigidez de su mercado de trabajo, la cual se manifiesta en las condiciones para contratar y despedir a los trabajadores y en la escasa movilidad espacial y funcional del empleo. En 1994 alrededor de 66% de los asalariados españoles tenía contratos indefinidos o "de base", cada vez menos afines con el nuevo entorno económico competitivo y dinámico.

En los años ochenta el gobierno de Felipe González promovió con cierto éxito los contratos temporales, con un menor costo de indemnización por ajustes laborales. Esta opción, de menor costo político, "permitía recuperar los 'derechos adquiridos' por los trabajadores ocupados hasta ese momento y hacía, de este modo, recaer la flexibilización de la contratación sobre nuevas condiciones".[18]

Si bien esta medida contribuyó al incremento del empleo en los años de expansión económica de 1985 a 1990, a las vueltas del tiempo suscitó otros problemas, como la segmentación del mercado de trabajo, toda vez que la "flexibilidad" sólo se aplica a unos cuantos.

La reducida movilidad espacial y funcional del empleo, tanto geográfica como sec-

11. Terol Escribano, "La exportación y el PIB", *Boletín Económico ICE*, núm. 2499, Madrid, marzo de 1996, pp. 31-34.
12. *Ibid.*, p. 34.
13. *Ibid.*
14. *El País*, 29 de octubre de 1996.
15. Javier Orozco Alvarado, *op. cit.*, p. 118. Otros autores consideran que el proceso de desindustrialización fomentó "la desnacionalización de la economía y el ascenso del capital de propiedad extranjera". James Petras, "¿Qué ha pasado en España?", *Excélsior* ("Ideas"), 26 de marzo de 1996.
16. Julio Larrañaga Rubio, "El comercio exterior y el desempleo en la economía española. Un análisis sectorial", *Información Comercial Española*, núm. 743, Madrid, julio de 1995, pp. 97-111.
17. Hasta diciembre de 1995, 3.58 millones de españoles (22.7% de la PEA) estaban "parados". De ellos, sólo 1.35 millones contaban con prestación por desempleo o subsidio y 707 000 llevaban tres años o más sin trabajar. Véase *El País*, 28 de febrero de 1996.
18. Andrés Fernández Díaz, *op. cit.*, p. 136

torial, genera importantes desajustes en el mercado de trabajo y rigideces en la organización interna de las empresas al mermar sus posibilidades de adaptarse y competir en las nuevas condiciones de los mercados.[19]

Los propósitos de transferir métodos y tecnología de punta para aumentar la competitividad de la industria española, especialmente en los factores no ligados a los precios (calidad, variedad, marca, redes de distribución, etc.), sólo se lograron en parte y aún es baja en comparación con sus socios de la UE. Esto se debe a tres causas principales:

1) El rezago tecnológico. En 1991 el gasto español en investigación y desarrollo equivalió a 0.87% del PIB, inferior al promedio regional (2%). A ello se agrega que "en ciertos casos la insuficiencia de capital humano dificulta la asimilación de tecnologías foráneas, aspecto de gran importancia en una economía poco propensa a generar innovaciones".[20]

2) El bajo desarrollo corporativo de las empresas españolas, manifiesto en su exigua presencia en el exterior y sobre todo en Europa. De ahí que "la práctica común del capital europeo fue adquirir empresas españolas mientras no había participación hispana en compañías extranjeras [...] España se convirtió en plataforma de exportación de mano de obra a compañías multinacionales".[21]

3) La escasa vocación exportadora del país. La vigencia, hasta hace relativamente poco tiempo, de la estrategia de desarrollo hacia adentro, con prácticas comerciales marcadamente proteccionistas y la transformación inconclusa de la estructura correspondiente, ha impedido aprovechar las economías de escala derivadas de las nuevas tecnologías y la internacionalización de los mercados. Esta circunstancia explica en parte que las empresas nacionales sólo realizan 40% de las exportaciones totales de España, mientras que las extranjeras se encargan del resto.

C U A D R O 2

ESPAÑA: INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO, 1986 Y 1990-1995 (MILLONES DE DÓLARES)

	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones	27 755	55 658	60 167	65 826	62 019	73 924	92 626
Importaciones	34 953	84 815	90 501	96 247	79 965	88 757	110 346
Saldo comercial	-7 197	-29 158	-30 335	-30 420	-14 946	-14 833	-17 721
Saldo en cuenta corriente	3 914	-18 010	-19 798	-21 287	-5 767	-6 817	1 280

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, julio de 1996.

TODO POR LA CONVERGENCIA

Tras la firma de los tratados de adhesión en junio de 1985 y su ratificación por los parlamentos de los estados miembros y de los solicitantes, el primer día de 1986 España y Portugal se convirtieron en los socios undécimo y duodécimo de la CEE.

En diciembre de 1990 los gobernantes de los 12 países comunitarios convocaron en Roma a dos conferencias intergubernamentales para sentar las bases de la unión económica, monetaria y política. Los resultados de ambas se recogieron en el Tratado de Maastricht, suscrito en la ciudad holandesa el 7 de febrero de 1992. La ratificación del documento por los parlamentos nacionales fue una tarea ardua y difícil, por la resistencia de diversos sectores sociales, particularmente en Dinamarca, Francia, el Reino Unido y Alemania. Una vez superados los obstáculos, el Tratado entró en vigor el 1 de noviembre de 1993 y el nuevo espacio económico regional se llamó Unión Europea (UE).[22]

En el Tratado de Maastricht se pactó la unificación monetaria para enero de 1999, pero antes las naciones participantes deben cumplir una primera fase de convergencia de cuatro indicadores macroeconómicos en diciembre de 1997: *i)* tasa de inflación máxima de 1.5 puntos por encima de la media de los tres países con más estabilidad de precios; *ii)* tipos de interés máximos de dos puntos porcentuales por arriba de la media de los tres países con menor inflación; *iii)* déficit público no mayor de 3% del PIB, y *iv)* deuda pública no superior a 60% del PIB.

A la fecha, con excepción de Luxemburgo, ningún país de la UE cumple con los cuatro criterios de convergencia. Ni las "locomotoras comunitarias", Alemania y Francia, han escapado a los problemas para alcanzar las metas a plenitud. En 1994 España sólo cumplió la correspondiente a las tasas de interés. En 1995 no cubrió ningún requisito (véase el cuadro 3).

La UE ha determinado con claridad que los países que no cumplan las metas previstas quedarán al margen de la unificación monetaria, lo que representaría un rezago económico importante. Para España cumplir dichos objetivos se tornó en un asunto de "máxima prioridad nacional", desde el gobierno socialista de Felipe González hasta el conservador de José María Aznar.

Las características y la situación actual de la economía española, sin embargo, ponen en duda que se cumpla a tiempo lo establecido en Maastricht. La OCDE, por ejemplo, ha manifestado que ve pocas posibilidades de que las autoridades españolas logren reducir el déficit fiscal lo suficiente.[23] En cambio, el FMI asegura que España "puede y debe" cumplir los criterios de Maastricht, con base en el buen desempeño general de la economía ibérica, la reducción del déficit fiscal y las favorables perspectivas para el consumo y la inversión.[24]

El déficit público: el gran reto

Sin duda la disminución del déficit público es el reto más grande para las autoridades españolas en sus esfuerzos por alcanzar las metas trazadas en el Tratado de Maastricht. En 1994 y 1995 el desequilibrio fiscal creció tres puntos porcentuales respecto al PIB, con el consecuente alejamiento de la convergencia pactada.

El crecimiento del gasto público en los últimos tiempos ha sido un factor de peso. De 1986 a 1995 aumentó 140%, al ascender a 18.5 billones de pesetas. Los ingresos crecieron en ese lapso a un ritmo similar (145%), al alcanzar un monto de 14.8 billones de pesetas, insuficientes para el equilibrio de las finanzas públicas.

Hasta tiempos recientes el Tesoro disponía de mecanismos para financiar el déficit público mucho menos costosos de los que dispone ahora, como la monetización y la colocación de títulos de deuda pública en condiciones privilegiadas. Con el Tratado de

19. Otros problemas importantes de desajuste son los relacionados con la calificación de la fuerza de trabajo y la inflexibilidad de los salarios reales. Véase Andrés Fernández Díaz, *op. cit.*

20. *Ibid.*, p. 146.

21. James Petras, *op. cit.*

22. Klaus-Dieter Borchardt, *La unificación europea*, EuroInfo, Internet, http://www.uji.es/euroinfo, enero de 1995. Cabe señalar que la UE se amplió a 15 miembros con el ingreso de Austria, Finlandia y Suecia en enero de 1995. Véase Francesc Granell, "La adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la UE", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 7, México, julio de 1995, pp. 553-558.

23. Emilio de la Fuente Izarra, "El informe de la OCDE sobre la economía española", *Boletín Económico ICE*, núm. 2488, Madrid, febrero de 1996, pp. 11-15.

24. *El País*, 20 de enero de 1996.

C U A D R O 3

UNIÓN EUROPEA: INDICADORES DE CONVERGENCIA, 1994-1995

	Tasa de inflación[1]		Tipos de interés[2]		Déficit público[3]		Deuda externa[4]		Indicadores cumplidos	
	1994	*1995*	*1994*	*1995*	*1994*	*1995*	*1994*	*1995*	*1994*	*1995*
UE: límite superior	3.1	2.9	10.0	10.0	3.0	3.0	60.0	60.0		
España	4.7	4.7	10.0	11.3	6.6	5.9	63.0	65.7	1	0
Bélgica	2.4	1.5	7.7	7.5	5.3	4.4	135.0	134.6	2	2
Dinamarca	2.0	2.1	7.9	8.3	3.8	1 9	75.4	75.2	2	3
Francia	1.7	1.8	7.5	7.5	6.0	5.0	48.3	51.2	3	3
Alemania	2.6	1.8	6.9	6.8	2.6	3.1	50.2	58.6	4	3
Grecia	10.9	9.3	20.3	17.9	11.4	9.5	113.1	111.6	0	0
Irlanda	2.3	2.5	8 2	8.3	2.3	2.6	91.7	87.2	3	3
Italia	4 0	5.2	10.6	11.9	9.0	7.4	125.4	126.0	0	0
Países Bajos	2.8	1.9	6.9	6.9	3.2	3.1	78.0	77.7	2	2
Reino Unido	2.5	3.4	8.2	8.2	6.9	5.0	50.1	52.5	3	2
Portugal	5.2	4.1	10.5	11.5	5.8	5.4	70.0	70.7	0	0
Luxemburgo[5]	2.2	1.9	7.7	6.2	−1.3	−1.7	7.4	9.2	4	4
Austria	3.0	2.2	6.7	7.2	4.5	5.6	65 7	69.2	2	2
Finlandia	1.1	1.0	8.4	8.8	5.8	5.7	59.8	66.5	3	2
Suecia	2.2	2.5	9.5	10.2	10.4	7.3	79.7	81.0	2	1

1. Límite europeo: 1 5 puntos arriba de la media anual de los tres países más estables en la materia. 2. Límite europeo· 2 puntos arriba de la media de los dos países más estables en materia de precios. 3. Límite europeo· que no exceda 3% del PIB. 4. Límite europeo: que no exceda 60% del PIB. 5. El signo menos en el déficit público representa un superávit.
Fuente: Secretaría General Técnica, "Situación de la convergencia europea en 1995 y perspectivas para 1996", *Boletín Económico ICE*, núm 2494, Madrid, p. 4.

Maastricht, que prohibe a los estados miembros obtener recursos de los bancos centrales y el acceso en condiciones especiales a entidades financieras, sin embargo, el sector público debe financiar su déficit como cualquier agente económico que acude a los mercados financieros en busca de capitales.

Si bien en general las tarifas de impuestos son más altas en España que en el resto de Europa, la recaudación es semejante a causa del fraude, la evasión fiscal y la alta concentración en empresarios individuales. Es previsible una próxima reforma tributaria para ampliar la base gravable, incrementar algunos impuestos (el IVA es de 16%, uno de los más bajos de Europa) y hacer más equitativa la distribución de la carga fiscal.

Durante los últimos 20 años el gasto público español creció en forma constante. En 1990 equivalió a 45% del PIB, coeficiente similar al promedio europeo, pero veinte puntos superior al de 1975.[25] Los egresos públicos han sido fundamentales para financiar el cambio estructural económico emprendido desde principios de los ochenta, lo cual explica su incremento sostenido y la dificultad para frenarlo o limitarlo.

El descenso del déficit fiscal a 3% del PIB, como se prevé en el Tratado de Maastricht, exige un esfuerzo extraordinario del gobierno para controlar y reducir el gasto. La posible restructuración de los recursos que se destinan al sistema de seguridad social ha despertado grandes discusiones en el país, con opiniones polarizadas en torno a la reducción o permanencia de los mismos. Según diversos analistas, el saneamiento de las finanzas públicas enfrenta el gran escollo de los onerosos regímenes de salud y pensiones, cuyo gasto ha aumentado en forma constante. Por ejemplo, de 1975 a 1995 la ponderación del gasto en pensiones respecto al PIB pasó de 3 a 9 por ciento, mientras que el correspondiente a salud lo hizo de 3 a 5 por ciento.

Si bien la OCDE reconoce que el gasto público en esos rubros no es muy elevado –de hecho está en el promedio europeo, de alrededor de 14% del PIB–, la perspectiva cambia en una proyección a largo plazo. "La generosidad del sistema de pensiones es enmascarada actualmente por una situación demográfica favorable; empero, por la importancia de las necesidades presupuestarias futuras que deberán alcanzar, según las previsiones, un 9% del PIB en el siglo próximo, la situación podría convertirse en crítica cuando la generación del *baby boom* actualmente en el mercado de trabajo se jubile por el año 2025."[26]

En un estudio especial[27] la OCDE evaluó la viabilidad a largo plazo del sistema de seguridad social español, con base en una proyección del flujo ingreso-gasto en el período de 1995 al 2070. El sistema de pensiones, excluyendo la atención sanitaria y las prestaciones no contributivas, mantiene por ahora un pequeño superávit. Pero en la segunda mitad de los noventa y "siguiendo la relación de la tasa de dependencia", los pagos comenzarían a crecer a un ritmo superior a los ingresos y habría cuantiosos déficit a partir del año 2025, hasta llegar a 9% del PIB en 2050. Al igual que las pensiones, el gasto en salud resentirá el envejecimiento de la población. Ante ello, la OCDE propone medidas urgentes, como una menor tasa de sustitución de las pensiones (período más largo de vida del trabajador para el cálculo de su pensión); el endurecimiento de las condiciones para pensionarse; el aumento de la cotización, y la búsqueda de más fuentes de ingresos del sistema.

La otra convergencia

Otros grandes retos para que España participe en el proyecto comunitario de la moneda única atañen a la inflación, las tasas de interés y la deuda pública externa. En 1994 y 1995 la tasa inflacionaria máxima exigida por le UE fue de 3.1 y 2.9 por ciento anual, respectivamente, pero en ambos casos España registró 4.7%. No obstante, las autoridades confían en que se logrará la meta comunitaria a finales de 1997.

Cabe señalar que la inflación española sigue dos pautas bien diferenciadas: la industrial, o de bienes comercializables, y la de servicios, o de bienes no comercializa-

25. Andrés Fernández Díaz, *op. cit.*

26. *El País*, 22 de enero de 1996

27. Antonio Millan García, "Informe de la OCDE sobre economía española: el sistema de seguridad social", *Boletín Económico ICE*, núm 2495, Madrid, marzo de 1996, pp 15-21

bles. En el índice de precios al consumidor se aprecia un comportamiento más inflacionario en la segunda que en la primera (5.5 y 3.8 por ciento, respectivamente, en 1995).[28] Ello se explica, entre otras razones, por la apertura indiscriminada del sector secundario español a la competencia externa, no así del de servicios que permanece más protegido. Es claro "el escaso grado de competencia que todavía caracteriza a ramas de actividad como transporte, telecomunicaciones, determinados servicios relacionados con profesiones liberales y, en general, a los servicios suministrados por el sector público".[29] La conclusión parece obvia: la mayor presión alcista de los precios recae en los servicios.

La política monetaria se orienta fundamentalmente a combatir la inflación con una estrategia restrictiva que presiona al alza las tasas de interés, por lo que España no logró el objetivo regional en 1995. Este hecho no es exclusivo de España y afecta en diferentes grados a las naciones de la UE, con la tensión respectiva en sus mercados monetarios, por lo que varias no cumplen con lo requerido para la convergencia. No es extraño que los países con mayor inflación son los que más se alejan del valor de referencia en tipos de interés (España, Grecia, Italia, Portugal y Suecia).

En España la apreciación de la peseta de 1984 a 1991, con base en el enorme flujo de inversión directa, favoreció el aumento de las tasas de interés. Esta tendencia se revirtió a partir de 1992, al instrumentarse un proceso de ajuste continuo de la moneda, con las pautas de la paridad del poder adquisitivo. Según ésta, un país cuya inflación supere a la de sus socios comerciales debe realizar una depreciación proporcional de su moneda para que al paso del tiempo el tipo de cambio real permanezca sin grandes variaciones. En un horizonte de largo plazo, así, "la mayor tasa de inflación española se ve compensada con una depreciación correlativa de la moneda, lo que impide que el diferencial positivo de la inflación se traduzca en una pérdida de competitividad internacional vía precios".[30]

Si bien en 1995 las tasas de interés en España se situaron en 1.3 puntos arriba del tope establecido por la UE, la tendencia es a la baja. De hecho, el diferencial del tipo de interés del bono español a diez años y el alemán del mismo plazo tendieron a reducirse desde mediados de ese año.[31]

De 1994 a 1995 la ponderación de la deuda pública externa de España respecto al PIB creció de 63 a 65.7 por ciento. La convergencia de este indicador a 60%, como lo exige la UE, depende mucho de la reducción del déficit fiscal y del logro de un crecimiento sostenido de la economía. En el ejercicio de 1996, sin embargo, la evolución de las finanzas públicas no ha sido tan favorable a causa del "agujero presupuestario" de alrededor de 721 millones de pesetas que, según Aznar, le heredó el gobierno socialista. Para financiarlo, se anunció un mayor endeudamiento en 1996 y, por tanto, la convergencia en este renglón tendrá que esperar hasta 1997.[32]

El discreto encanto de la alternancia

El 3 de marzo último se celebraron elecciones generales en las que triunfó el candidato del PP, José María Aznar, con 38.8% de los sufragios. En segundo lugar se ubicó el candidato del PSOE, Felipe González, quien obtuvo 37.3% de los votos.

A la victoria de Aznar contribuyó la agresiva campaña en contra del gobierno de González y el PSOE, plagada de acusaciones de corrupción e incapacidad para combatir con éxito el desempleo y el terrorismo; la división de la izquierda española, en particular entre el PSOE y la Izquierda Unida (IU), y el rompimiento de la estratégica alianza entre el PSOE y el partido nacionalista catalán Convergencia i Unión (Ciu). El PP promovió esta separación, descalificó a ambas agrupaciones políticas y atacó sin cuartel a los nacionalismos y sus representaciones políticas. Para algunos analistas ello entrañó una confrontación abierta en la que el propio PP "acabó recuperando el viejo y terrible nacionalismo español de la derecha más reaccionaria".[33]

La actitud política de choque asumida por el PP respondió a un mal cálculo electoral: dio por hecho que el desgaste del gobierno socialista, el hostigamiento a las otras fuerzas políticas del país y el crecimiento constante de la popularidad de Aznar le darían un triunfo aplastante en las elecciones y obtendría la mayoría absoluta en el Congreso para gobernar sin necesidad de alianzas de ningún tipo. Sin embargo, el resultado electoral mostró a Aznar y a su partido una realidad política más compleja.

A pesar del triunfo indiscutible de Aznar, el PP no logró la mayoría mínima requerida en el Congreso para gobernar sin necesidad de alianzas. De los 176 escaños requeridos para ello, de los 350 totales, el PP conquistó 157; el PSOE, 140; la IU, 21; la Ciu, 16; el Partido Nacionalista Vasco (PNV), 5; la Coalición Canaria, 3; el Bloque Nacionalista Gallego, 3; Herri Batasuna, 2, y las agrupaciones Unión Valenciana, Eusko Alkartasuna y Esquera Republicana, uno cada una.[34]

La fragmentación del voto para el Congreso era previsible, considerando los resultados de los comicios generales de 1989. En esa ocasión el electorado español emitió una señal a sus gobernantes: el fin de la excepcionalidad y de las mayorías absolutas. González y el PSOE triunfaron por tercera ocasión, pero por mayoría relativa (en 1982 y 1986 su triunfo había sido absoluto), por lo que tuvieron que pactar con otras fuerzas la constitución del gobierno. Si bien los resultados de 1989 fueron un indicador del debilitamiento y el desgaste de los socialistas en el poder, también mostraban la madurez del electorado español y del sistema político de contrapesos. El PP sólo captó lo primero y se lanzó a la liquidación de sus enemigos históricos.

El problema para Aznar, luego de los resultados de marzo, fue lograr el consenso necesario con los partidos políticos para asumir la presidencia del país. Aznar y el PP necesitaban establecer alianzas con las agrupaciones políticas nacionalistas, luego de meses de descalificarlas.

Los debates y las negociaciones en torno a la investidura de Aznar fueron a tal grado ásperas y difíciles que el PSOE propuso la realización de nuevas elecciones presidenciales. Aznar, político hábil al fin y al cabo, moderó su discurso, asumió una posición de centro-derecha, adoptó una insólita línea autonomista y moderó sus críticas al gobierno anterior. Finalmente, Aznar asumió la presidencia el 5 de mayo, tras lograr el apoyo de sus "acérrimos rivales", el Ciu y el PNV, y pactar una especie de tregua política con el PSOE.

Los primeros pasos del gobierno

Una vez en la presidencia, José María Aznar anunció los principales lineamientos del nuevo gobierno:

1) adecuar la economía a los requerimientos de la UE, principalmente al cumplimiento de los puntos de convergencia para la unificación monetaria;

2) eficientar y hacer competitivo el sistema productivo;

3) impulsar el establecimiento de un marco jurídico, fiscal y económico en favor de las empresas pequeñas y medianas;

4) combatir el desempleo;

5) mantener y ampliar el sistema social vigente, y

6) promover una nueva política de financiamiento autonómica, basada en la corresponsabilidad fiscal, así como completar las transferencias acordadas con los grupos políticos regionales.

La orientación de la política económica

28. Andrés Fernández Días, *op. cit.*
29. *Ibid.*, p. 143.
30. *Ibid.*, p. 145.
31. Emilio de la Fuente Izarra, *op. cit.*
32. *El País*, 27 de julio de 1996.
33. Jordi Solé Tura, "¿Qué gobierno? ¿Qué oposición?", *El País*, 18 de marzo de 1996. También véase Cayetano López, "La hora de todos...", *El País*, 6 de marzo de 1996.
34. *El Universal*, 4 de marzo de 1996.

tiene como objetivo primordial lograr el ingreso de España al sistema de moneda única europea, con base en el cumplimiento pleno de los cuatro puntos de convergencia (inflación, tasas de interés, deuda pública y déficit fiscal). Para el equipo económico de Aznar la clave radica en reducir y controlar el déficit fiscal. En consecuencia, el gobierno ha instrumentado un amplio programa de ajuste. Con el propósito de incrementar sus ingresos, el gobierno anunció un plan de privatizaciones en los próximos dos años que incluyen, entre otras, a las empresas Gas Natural, Telefónica, Endesa y Repsol. Asimismo, se estudia la forma de ampliar la base gravable y combatir la evasión fiscal. Cabe señalar que en los primeros siete meses del año en curso los ingresos públicos crecieron con base en la mayor recaudación de los impuestos sobre la renta y el valor agregado.

No obstante, el acento de la nueva estrategia presupuestaria de ajuste está puesto en el gasto. El 30 de septiembre último el ministro de Economía, Rodrigo Rato, presentó al Parlamento el Presupuesto General para 1997, el más estricto y austero en la historia reciente de España.[35] En particular entraña un virtual congelamiento en los salarios de los trabajadores estatales (alrededor de 2.5 millones de personas), con lo que se estima obtener un ahorro por 200 000 millones de pesetas, y una reducción general del presupuesto en diversas áreas como educación, obras públicas y cultura.

La oposición a la política de ajuste se manifestó el 15 de octubre, cuando 2.5 millones de trabajadores, encabezados por los de educación y del sector público, realizaron una huelga general de 24 horas, primera conjunta en 21 años de todas las centrales obreras del país. Los manifestantes anunciaron un calendario de movilizaciones y huelgas parciales hasta el 23 de noviembre. De no rectificar el gobierno su draconiana política de ajuste para entonces, los burócratas amenazaron con realizar huelgas generales por tiempo indefinido a partir de 1997.

En la aplicación de su férrea política de reducción del gasto, el gobierno de Aznar se ha enfrentado desde un principio con un serio problema: el financiamiento del sistema social español, que consume anualmente alrededor de una tercera parte del gasto público. El Presidente optó por el beneficio político y transferir el problema a las futuras generaciones. Así, el 9 de octubre decidió suscribir con los sindicatos un gran pacto de solidaridad para asegurar el poder adquisitivo de los seis millones de pensionados en el país y consolidar y mejorar los sistemas de sanidad y protección social. El acuerdo representa, según Aznar, "un elemento de tranquilidad, modernización y seguridad para la vida española".[36] Con esta acción no sólo se desactivó una bomba social latente, sino también se despejó toda sombra de duda sobre la posible aniquilación del sistema social español y arrebató en parte al PSOE la bandera de la defensa social.

35. *El País*, 1 de octubre de 1996.

¿Hacia la recuperación económica?

El auge de la economía española en los años ochenta declinó a principios de los noventa, para tornarse en una franca recesión en 1992 y 1993. A mediados del año siguiente el crecimiento de las exportaciones y el consumo interno alentaron la recuperación, la cual se consolidó en 1995. En el primer trimestre del año en curso, empero, el PIB global creció 2% respecto a igual lapso del año anterior, pero disminuyó seis décimas con respecto al último trimestre de 1995. Según el Banco de España tal desempeño revela "una desaceleración del crecimiento, lentitud en la recuperación del consumo, moderación en el crecimiento de los salarios y un recorte importante en el déficit de la caja del Estado".[37] Los temores sobre el posible advenimiento de una nueva fase recesiva que impida lograr las metas comunitarias crecen entre la sociedad española.

¿Recesión o crecimiento? El destacado economista español Guillermo de la Dehesa intenta responder a esta interrogante con base en el análisis de las recesiones de mediados de los setenta, inicios de los ochenta y la más reciente de 1993.[38] Tras examinar en detalle la tendencia del producto en dichos períodos, Dehesa propone que el comportamiento de la inversión en existencias determina la aceleración o desaceleración del producto. Ante la expectativa de un crecimiento importante de la demanda, la inversión, el consumo y las exportaciones (con el consecuente incremento de los precios de las materias primas y de los bienes intermedios), sostiene, los empresarios intentan acumular existencias y bienes, lo que repercute directamente en una recuperación vigorosa. Cuando las expectativas desaparecen o no se cumplen, la acumulación de existencias se detiene y reduce con un efecto inverso en el crecimiento. Al principio de la recuperación, afirma Dehesa, "la contribución de la acumulación de existencias al crecimiento del PIB tiende a ser muy positiva y posteriormente el ajuste en las existencias suele contribuir negativamente a dicho crecimiento, lo que provoca una desaceleración, desanimando la inversión y el consumo". La duda es si en la situación actual de la economía se recuperarán la inversión y el consumo, lo que daría inicio a una nueva fase de expansión o, en caso contrario, sobreviene una nueva recesión.

Según Dehesa la economía española tiende a una "expansión moderada", con base en las siguientes consideraciones:

1) La combinación de una mejor situación financiera de las empresas y las familias y el superávit financiero público.

2) Si bien las tasas de interés son aún altas, resultan ligeramente más bajas con respecto a otras fases de expansión.

3) La recuperación gradual de la demanda agregada es el camino más adecuado para un correcto desarrollo del ciclo.

4) España, al igual que los países del resto de Europa, tiene una tasa de crecimiento por debajo de su potencial real. La llamada "brecha de crecimiento", medida por la diferencia entre la producción y la capacidad productiva, es muy grande, por lo que está en condiciones de expandirse, sin producir tensiones inflacionarias.

Si esta apreciación es correcta, España tendrá en 1997 las condiciones económicas necesarias para aspirar a cumplir con los puntos acordados en Maastricht. Empero, cualquier vuelco desfavorable puede sepultar las aspiraciones españolas al respecto.

36. *Excélsior*, 10 de octubre de 1996.

37. *El País*, 11 de mayo de 1996.

38. Guillermo de la Dehesa, "¿Vamos hacia una recuperación o una recesión?", *El País*, 2 de mayo de 1996.

España en marcha

En España existe un amplio respaldo a la participación plena del país en el proyecto de la moneda única europea y en el proceso integracionista regional hasta sus últimas consecuencias. Todos los esfuerzos gubernamentales se encaminan hacia ese objetivo, con la disposición a pagar los costos sociales y políticos de esta estrategia histórica. Sin embargo, las reacciones populares recientes de rechazo a la severa política de ajuste despiertan algunas dudas sobre el consenso permanente de la sociedad española sobre el proyecto europeo. Las multitudinarias protestas pueden ser sólo el preludio de movimientos sociales sin precedente en la España posfranquista. La minoría actual en contra del cumplimiento del Tratado de Maastricht, encabezada por la IU, puede crecer a tal punto que socave la viabilidad de la convergencia y aparte a España de la siguiente fase de la integración regional.

Aznar no ignora ese riesgo, pero apuesta todo su capital político a la integración como único camino hacia el desarrollo sostenido del país. 1997 es un año clave para el futuro de España. El inventario de las vicisitudes de este tiempo por venir permitirá justipreciar la decisión de Aznar y saber si la antigua Iberia ganó o perdió con ella.

Alfredo Castro Escudero

La apertura petrolera y el capitalismo rentístico venezolano

CARLOS DOMINGO, MARÍA FARGIER, JESÚS MORA, VICENTE RAMÍREZ, ANDRÉS ROJAS Y GIORGIO TONELLA*

Desde finales del decenio de los ochenta, cuando Venezuela emprendió un severo programa de ajuste, se decidió autorizar la inversión privada en las actividades de exploración y producción de la industria petrolera nacional y en 1992 también se le permitió reactivar campos petroleros marginales o inactivos. Pilar fundamental del espacio económico venezolano,[1] la industria petrolera había cerrado sus puertas a la inversión privada en enero de 1976. Desde entonces, Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) –empresa estatal creada en 1975–, emprendió un exitoso proceso de expansión nacional e internacional.[2] En 1994 ocupó el segundo lugar entre las 50 compañías petroleras más grandes del mundo, conforme a una clasificación que considera el volumen de las reservas, la producción de crudo y gas, la capacidad de refinación y el monto de ventas.[3]

A fines del decenio pasado el precio internacional del petróleo cayó en forma considerable y el flujo de caja de la corporación –pagados los costos y deducida la renta petrolera– dejaba un margen reducido para financiar las inversiones de largo plazo. El problema se complicaba aún más porque muchos campos petroleros explotados por PDVSA estaban alcanzando su madurez y al no haber inversión la producción podría registrar caídas hasta de 25% anual. Además, las cuentas externas de la economía venezolana soportaban el elevado peso del servicio de la cuantiosa deuda externa (35 000 millones de dólares) que absorbía cerca de un tercio del valor de las exportaciones totales y alrededor de 80% de los ingresos petroleros. Ante la insuficiencia de recursos propios el financiamiento externo de PDVSA empezó a crecer en forma significativa (5 000 millones de dólares aproximadamente) y pronto se consideró que "era preferible asociarse que endeudarse" y que a pesar de todos los problemas políticos y económicos del país era factible atraer socios del exterior. "Cuando las compañías extranjeras realicen sus análisis de riesgo-país, indudablemente se verán atraídas por lo que Venezuela tiene que ofrecerles: acceso a recursos de hidrocarburos líquidos casi ilimitados, cuya localización y extensión están claramente definidos, además de márgenes de ganancia atractivos dentro de un marco de tiempo razonable".[4] Así, la apertura petrolera venezolana se presentó más como una necesidad que como una opción; a partir de esa medida se harían sentir de modo paulatino las relaciones de fuerza de los actores internacionales y nacionales.

La decisión entrañó un cambio estructural en el sistema socioeconómico venezolano debido a la interacción de los actores y sus diferentes concepciones de la situación. Este trabajo –parte de un estudio más amplio– trata de interpretar las estrategias de cada grupo de actores que de manera directa e indirecta intervienen en la apertura petrolera de Venezuela.[5] En primer término se describe la apertura petrolera venezolana al capital privado como un proceso complejo que interrelaciona aspectos econó-

1. Debido a su contribución al PIB (14% en promedio de 1950 a 1990), y sobre todo al valor de sus exportaciones (77% del total) y consiguiente financiamiento de las importaciones.

2. Jesús Mora y Ramón Espinasa, "Les entreprises publiques des pays producteurs: les trois grandes stratégies de PDVSA", *Revue de l'Énergie*, núm. 456, París, febrero de 1994, pp. 87-94.

3. *Petroleum Intelligence Weekly*, suplemento especial, 14 de diciembre de 1994.

4. Gustavo Roosen, "PDVSA Cuts its Coat According to its Cloth", *Petroleum Economist*, mayo de 1993, p. 5.

5. Carlos Domingo, María Fargier, Jesús Mora, Vicente Ramírez, Andrés Rojas y Giorgio Tonella, "Modelo económico y social de Venezuela", Informe Técnico 95-04, Universidad de Los Andes-CESIMO, Mérida, noviembre de 1995.

* *Profesores e investigadores de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Facultades de Ciencias Económicas y Sociales, Ingeniería e Ingeniería Forestal. e-mail: jmora@faces.ula.ve*

micos, jurídicos, empresariales y políticos y se exponen las estrategias y tácticas principales de los actores internacionales y nacionales que participan de modo directo en el proceso. Además de cumplir una función específica (por ejemplo, producir bienes y servicios, en el caso de los empresarios, o contribuir con su trabajo, en el de los obreros), cada uno de ellos tiene su estrategia, es decir, objetivos, expectativas y proyectos, así como tácticas para alcanzar sus objetivos. Posteriormente se explican las motivaciones, intenciones o proyectos de los actores, directos e indirectos, que se pueden encontrar en lo que se ha convenido en denominar el capitalismo rentístico venezolano.[6] Se presenta, además, un posible escenario sobre el futuro de la apertura petrolera venezolana.

El proceso de apertura petrolera

El desarrollo del proceso y sus formas

Desde el inicio de la apertura petrolera venezolana al capital privado existía la convicción internacional de que esos pasos constituían etapas previas a la asociación del capital extranjero con PDVSA en la exploración y producción de petróleos convencionales. "Para muchas compañías los contratos de servicio para reactivar campos petroleros inactivos, al igual que los acuerdos sobre petróleos pesados, son el primer paso para celebrar acuerdos de producción compartida en campos de crudos livianos".[7]

Así, la decisión, tomada por la mayoría parlamentaria del Congreso venezolano el 4 de julio de 1995, de aprobar el marco de condiciones para celebrar convenios de asociación entre PDVSA y el capital privado para explorar y explotar hidrocarburos no fue una medida de política petrolera aislada ni sólo compromete a actores nacionales. Se trata de la tercera etapa de un proceso en el que confluyen proyectos empresariales internacionales y nacionales y posturas políticas de actores venezolanos. La etapa inicial se puede ubicar en 1992, cuando el Ministerio de Energía y Minas (MEM) celebró la primera serie de convenios operativos o contratos de servicio para explotar campos petroleros marginales o inactivos. La segunda acontece en 1993, cuando el MEM emprende la siguiente ronda para explotar el mismo tipo de campos y el Congreso autoriza la celebración de convenios de asociaciones estratégicas para explorar y explotar gas libre y petróleos pesados y extrapesados.

Como se ve, ese proceso adquiere ciertas formas jurídicas. Con base en las instituciones y disposiciones legales vigentes, los derechos y obligaciones de los actores se manifiestan, en general, en la forma jurídica contractual y, en particular, en la figura de la sociedad. Cada convención o autorización legislativa para que se celebren esos contratos supera a las anteriores, tanto en los derechos otorgados al capital privado como en los tipos o clases de hidrocarburos que constituyen su objeto. Entre unos y otros, y con cierta cautela y mucha ambigüedad por parte de algunos de los actores nacionales del proceso debido a la importancia de la industria petrolera en Venezuela, poco a poco se irá concretando el deseo de los empresarios petroleros de limitar la competencia jurídica del Estado para ejercer en el ámbito económico-fiscal el derecho de propiedad pública de los yacimientos de hidrocarburos. Ese proceso contiene una forma económica que se expresa en esencia en un nuevo modelo económico de reparto o distribución de la renta petrolera entre el Estado y el capital petrolero.[8] Además, en su desarrollo se perciben actitudes y posturas que se corresponden esencialmente con las mismas prácticas puestas en marcha en casi todas las partes del actual mundo globalizado: desregulación, desreglamentación; en una palabra; la desestatización.

Primera etapa: los convenios operativos

De 1992 a 1993 el MEM licitó varias áreas petrolíferas entre diversas empresas para reactivar campos inactivos y marginales. Se suscribieron 13 convenios o contratos operativos entre las filiales petroleras de PDVSA (Maraven, Lagoven y Corpoven) y unas 23 empresas, entre ellas la nacional Vinnclen. La finalidad era producir durante un plazo de 20 años unos 90 000 barriles diarios de crudos medianos y livianos a partir de finales de los noventa. En 1995 se reestimó esa cantidad, para situarla en 400 000 barriles diarios (alrededor de 8% de la producción total esperada para el año 2000). Conforme a tales convenios, las empresas privadas sólo actúan como simples contratistas de Lagoven, Maraven y Corpoven, filiales de PDVSA. Por tanto, extraído el crudo, su comercialización está a cargo de las filiales, que se comprometen a resarcir a las operadoras sus costos y gastos, la amortización del capital y una ganancia razonable –establecida contractualmente–, así como a cancelar al Estado los impuestos correspondientes (la regalía y el impuesto sobre la renta). El MEM además garantizó a las compañías extranjeras que la producción de los campos marginales no se vería afectada por las cuotas de la OPEP. En caso de que eso sucediera, PDVSA continuaría aceptando el "crudo protegido" y haría los recortes necesarios en su propia producción.[9]

Se manifiesta así, aunque con timidez, la primera acción concreta para establecer las bases de un nuevo modelo económico de distribución de la renta petrolera. En efecto, mientras que PDVSA está sometida al pago de una regalía de 16.66% y a la tasa impositiva equivalente a 67.7% de sus beneficios netos por las actividades que realiza de manera individual, las ganancias netas de las empresas que llevan a cabo los contratos operativos se sujetan a la tasa máxima que a partir de 1994 grava a los contribuyentes ordinarios: 34%. El argumento jurídico que sostiene ese tratamiento impositivo es que esas operadoras no obtienen sus beneficios de actividades petroleras, sino que sólo prestan el servicio de explotación. Pero además se acordó pagar a las filiales de PDVSA una regalía disminuida por el "petróleo marginal u operativo".

6. Bernard Mommer, "¿Es posible una política petrolera no rentista?", *Revista del Banco Central de Venezuela*, vol. 4, núm. 3, 1989.

7. *Petroleum Intelligence Weekly*, 15 de marzo de 1993, p. 2.

8. Jesús Mora, *Reparto de ingresos petroleros extraordinarios y proceso de apertura petrolera en Venezuela: significación*, Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Instituto de Investigaciones Económicas, Mérida, junio de 1995.

9. *Petroleum Intelligence Weekly*, 21 de septiembre de 1992, p. 3.

Se estima que el proceso de apertura petrolera venezolana atraerá inversiones privadas directas –extranjeras en su gran mayoría– por cerca de 25 000 millones de dólares en los próximos diez años

Andrés Sosa Pietri, presidente de PDVSA durante el período precedente (1990-1992) al otorgamiento de los primeros convenios operativos por parte del MEM, expresó su desacuerdo con esos convenios en los términos siguientes: "Dejar la producción de petróleo que puede hacer PDVSA con los recursos humanos y técnicos disponibles en manos de terceros, es condenar a esa empresa a un papel secundario. En lugar de ser PDVSA una compañía fuerte, integrada verticalmente en las tres dimensiones del negocio, una empresa global, la convertiríamos en una sociedad débil, pequeña, en una agencia gubernamental que cumple una función, la cual, en realidad, corresponde al Ministerio de Energía y Minas."[10]

A pesar de esa discrepancia, el MEM celebró la primera ronda para explotar los campos marginales. Se hizo uso, por primera vez, del artículo quinto de la ley de nacionalización que establece que el Ejecutivo Nacional o PDVSA pueden celebrar convenios operativos para realizar las funciones de la corporación. Pero el objetivo de esa apertura, que permite la inversión directa de capital privado en las actividades de producción de petróleo en territorio venezolano, no era sólo la explotación de campos inactivos o marginales; éste era apenas el paso inicial de una estrategia más amplia: la apertura de las actividades de exploración y producción de crudos convencionales a la inversión privada. Desde un punto de vista práctico, empresarial, se puede afirmar que los contratos operativos fueron una especie de peaje que el capital petrolero privado ha debido pagar para lograr su acceso a la exploración y producción de petróleos medianos y livianos del territorio venezolano. Según comentó entonces Gustavo Roosen, presidente de PDVSA de 1992 a 1994, "la participación privada es posible también en los crudos ligeros".[11]

Se entendió, entonces, que no era necesario desregular ni desreglamentar la actividad petrolera venezolana para desestatizar y permitir la inversión directa de capital en la exploración y producción de crudos convencionales (livianos, medianos y condensados). En efecto, la misma disposición legal anterior contenía un resquicio jurídico que haría posible un paso adicional en la apertura. Para ello se consultó a la Suprema Corte de Justicia si con base en el artículo quinto vigente se podían celebrar "convenios de asociación" con entes privados en materia de, por ejemplo, gas natural "libre". El tribunal venezolano dictaminó que, en efecto, el Ejecutivo Nacional o PDVSA podían celebrar "convenios de asociación" con entes privados, siempre y cuando: a] se tratara de casos especiales que convinieran al interés público; b] se garantizara el control estatal, y c] que los convenios tuviesen una duración determinada. Para celebrar los convenios se requeriría la autorización de las cámaras del Congreso venezolano en sesión.

Segunda etapa: los convenios de asociación

Apoyada en la decisión de la Suprema Corte de Justicia, PDVSA presentó al Ejecutivo Nacional el segundo tipo de contratos, que terminaron siendo autorizados por el Congreso en septiembre de 1993.[12] Se trata de los denominados "convenios de asociación", mejor conocidos como asociaciones estratégicas, entre Maraven-Conoco y Maraven-Total-Itochu-Marubeni para explotar y mejorar unos 200 000 barriles diarios de petróleos extrapesados de la faja petrolífera del Orinoco (4% del total esperado para principios de siglo), y Lagoven-Exxon-Shell-Mitsubishi para ejecutar el proyecto Cristóbal Colón, relacionado con la exploración y explotación de campos de gas libre costa afuera, erigir un complejo de licuefacción y transporte, así como de exportación o disposición de cualquier otra forma del gas natural licuado y los subproductos que se obtengan del complejo.[13]

Esos contratos supeditan los beneficios netos que puedan resultar de la comercialización del crudo mejorado y del gas licuado a la misma tasa máxima impositiva aplicable a los contribuyentes ordinarios (34%), reduciendo la parte de la renta petrolera apropiada normalmente por el Estado. Los contratos, asimismo, hacen caso omiso de las normas jurídicas que esta-

10. Andrés Sosa Pietri, *Petróleo y poder*, Editorial Planeta Venezolana, Caracas, 1993, p. 154.

11. *Petroleum Intelligence Weekly*, 22 de junio de 1992, p. 8.

12. *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, 9 de septiembre de 1993. En ese momento, Venezuela se encontraba en una situación política muy difícil: un presidente interino, Ramón Velázquez, había sustituido al presidente electo, Carlos Andrés Pérez, quien había sido suspendido del cargo por acusaciones de manejos dolosos de los dineros públicos.

13. Bernard Mommer, "Role politique des compagnies pétrolières nationales dans les grands pays exportateurs: le cas du Venezuela", y Jesús Mora, "Associations stratégiques de PDVSA: forces et faiblesses", *Economies et Sociétés*, Série Économie de l'Énergie, tomo XXVIII, núm. 9, París, septiembre de 1994, pp. 111-135 y 251-258, respectivamente.

blecen la competencia de la jurisdicción nacional[14] y limitan la soberanía impositiva nacional, asimilan el control del Estado a una participación menor a 51% y a un derecho de veto, y no mencionan en ninguna cláusula cómo podría afectar el volumen de "crudos mejorados" la cuota de Venezuela en el seno de la OPEP. Así, los contratos establecen: *i)* el recurso al arbitraje internacional en caso de controversias o denuncias relacionadas con los convenios, y *ii)* cláusulas compensatorias a cargo de Maraven y Lagoven si, durante la vigencia de los convenios, se adoptasen "decisiones de autoridades administrativas nacionales, estatales o municipales o cambios en la legislación" que se traduzcan en un trato discriminatorio a los socios extranjeros.

Para cumplir el requisito de control estatal se crearon acciones privilegiadas a nombre de las filiales venezolanas, las cuales les confieren: a] derecho a formar parte del quórum de las asambleas de accionistas; b] una especie de derecho de veto para las decisiones fundamentales, y c] nombrar al presidente y al gerente general de la junta directiva de la empresa. Empero, se establece de manera explícita que las participaciones accionarias de Maraven y Lagoven no podrán ser superiores a 49.9 y 49 por ciento, respectivamente, salvo que todas las acciones pasen a sus poderes.

Tercera etapa: los convenios de asociación de ganancias compartidas

A fines de 1994 PDVSA presentó al Ejecutivo Nacional y éste al Congreso un nuevo modelo de contratos para completar la apertura de la industria petrolera al capital privado: "marco de modelo de convenios de asociación para explorar y explotar hidrocarburos", conocidos en la jerga petrolera como "contratos de ganancias compartidas". Ese modelo fue autorizado por la mayoría parlamentaria del Congreso el 4 de julio de 1995 con la denominación de "marco de condiciones" para celebrar los convenios de asociación. Los términos y condiciones jurídicas y económicas fundamentales de ese marco son los siguientes:

1) PDVSA designaría a una de sus filiales para licitar diez áreas geográficas específicas –que comprenden la máxima extensión de tierra venezolana licitada para exploración y producción de crudos convencionales después de la segunda guerra mundial (cerca de 18 000 km^2)– entre inversionistas calificados (financiera y técnicamente) para celebrar convenios de asociación.

2) El objeto de los convenios son las actividades relacionadas con la exploración y la explotación de yacimientos de hidrocarburos ubicados en las áreas específicas situadas en la zona general determinada a la filial por el Ejecutivo Nacional mediante el MEM, así como las actividades relacionadas con el transporte por vías especiales, el almacenamiento y la comercialización de la producción obtenida en las áreas y la correspondiente distribución de beneficios derivados de la comercialización.

3) Para cumplir con el requisito legal del control estatal, se creó un comité *ad hoc*, integrado por igual número de miembros de cada una de las partes, al cual se someterán las decisiones de interés nacional relacionadas con la ejecución del convenio. La presidencia estará a cargo de un miembro de una filial de PDVSA.

4) Antes de iniciar las actividades comprendidas en el convenio, los inversionistas seleccionados y la filial de PDVSA deberán constituir una sociedad mixta cuyo capital se repartirá en 35% para la filial y 65% para el inversionista. La participación de la filial será en acciones doradas, las cuales confieren prerrogativas a sus representantes en la asamblea y en la junta directiva de la empresa. La sociedad será la responsable, por sí misma o por terceros, de dirigir, coordinar y supervisar las actividades de exploración, producción, transporte y comercialización de los hidrocarburos que se extraigan durante el plazo de 20 años, prorrogable a diez más.

5) Los inversionistas privados asumen el riesgo de explorar las áreas específicas, divididas en bloques, en un plazo acordado convencionalmente (hasta nueve años); el área de exploración se reducirá a menos que el Comité de Control apruebe un plan adicional.

6) Para la producción de crudos convencionales (livianos, medianos y condensados) en las áreas de desarrollo, los socios crearán un consorcio; la filial de PDVSA adquirirá una participación cuyo monto se ubicará entre 1 y 35 por ciento del capital necesario para financiar ese desarrollo. Se estima que la producción de "crudos consorciados" puede llegar a unos 500 000 barriles diarios a principios de la próxima década (10% del total esperado). Sin embargo, si se requiere reducir la producción de ese petróleo –por compromisos internacionales de Venezuela– los "consorciados" podrán exigir una extensión del plazo para producir el volumen que se redujo.

7) De los ingresos brutos que obtenga el consorcio se deducirán los costos operativos, la depreciación y los impuestos aplicables (la regalía particularmente). Del remanente, antes del impuesto sobre la renta, se pagará a la filial una Participación del Estado en las Ganancias (PEG), previa deducción de gastos de la filial. El límite inferior de la PEG será fijado por los inversionistas en la licitación, pero nunca podrá exceder de 50% de las ganancias antes del impuesto sobre la renta del consorcio. Luego de pagar éste, el beneficio neto se compartirá entre los "consorciados" de acuerdo con su participación.

8) Las controversias que se presenten en materias que no sean de la competencia del Comité de Control y que no puedan resolverse por acuerdo entre las partes se someterán a arbitraje.

Este marco para celebrar contratos de asociación de ganancias compartidas representa un avance significativo para el Estado venezolano, en comparación con los convenios de asociaciones estratégicas. En aquél los beneficios esperados se someten a la misma tasa impositiva aplicable a los hidrocarburos en Venezuela, incorporando además la PEG; no se incluye cláusula compensatoria alguna y se establecen explícitamente los compromisos políticos de Venezuela, entre otros, con la OPEP. Sin embargo:

14. Por ejemplo, la Constitución Nacional dispone en su artículo 127: "En los contratos de interés público, si no fuere improcedente de acuerdo con la naturaleza de los mismos, se considerará incorporada, aun cuando no estuviere expresa, una cláusula según la cual las dudas y controversias que puedan suscitarse sobre dichos contratos y que no llegaren a ser resueltas amigablemente por las partes contratantes serán decididas por los tribunales competentes de la República, sin que por ningún motivo ni causa puedan dar origen a reclamaciones extranjeras". Idéntica norma se encuentra contenida en el artículo 4 de la Ley de Hidrocarburos.

a] Se persiste en la práctica de desestimar a los potenciales inversionistas nacionales interesados en la exploración y producción, al incluir una cláusula según la cual "en caso de existir oferta nacional comparable a ofertas internacionales en costo, calidad y tiempo de entrega, se dará preferencia a la oferta nacional". Queda relegada así la política económica según la cual hay que "proteger a las industrias jóvenes" en tanto logran niveles internacionales de competitividad.

b] Los plazos de exploración y producción son superiores a las disposiciones concretas de la Ley de Hidrocarburos que establecen límites máximos de cinco años para el período de exploración y 20 para el de explotación en los contratos de empresas mixtas. Por excepción, estas disposiciones legales permiten extender el plazo de explotación hasta diez años más, pero sujeto a la autorización del Congreso Nacional y no por acuerdo entre las partes, como lo estipula este marco de condiciones.

c] Si bien es cierto que se introdujo la PEG y se someten los beneficios a la legislación aplicable a PDVSA, es preciso tener en cuenta que se prevé explícitamente la posibilidad de rebajar la regalía "en cualquier momento" y que la PEG será objeto de licitación y "nunca" podrá exceder de 50 % de los beneficios netos antes del impuesto sobre la renta. En una acreditada publicación internacional se señalaba, antes de conocerse la redacción final de los contratos, que "siguiendo las demandas de las compañías, los términos pueden ser ligeramente suavizados, en el sentido de que posiblemente les sea permitido llevar la contabilidad en dólares y se concedan algunas exenciones de impuestos a las ventas y términos ligeramente más generosos de las regalías".[15] El tratamiento a la PEG, por otro lado, es el de un pago realizado al Estado (retribución patrimonial) en contrapartida por los derechos cedidos sobre los hidrocarburos, valga decir, por la venta de las reservas si resultan explotables comercialmente.

d] El Comité de Control es una figura discutible que sustituye "contractualmente" el control del Estado en estos convenios de asociación.

e] No hay una sola disposición en este marco de condiciones que obligue a los "consorciados" a refinar un solo barril de petróleo en las refinerías nacionales o internacionales de PDVSA.

A principios de 1996 se licitaron las diez áreas geográficas entre más de 70 empresas precalificadas y se adjudicaron ocho de ellas a los consorcios Mobil-Veba-Nippon, Conoco, Elf-Conoco, Enron-Inelectra, BP-Amoco-Maxus, Pérez Companc, Amoco, L-L&E-Norcen-Benton. De ellos sólo Inelectra es nacional.

Se estima que el proceso de apertura petrolera venezolana atraerá inversiones privadas directas –extranjeras en su gran mayoría– por cerca de 25 000 millones de dólares en los próximos diez años (40 % de los planes de negocios de PDVSA), siempre que resulten comercialmente atractivas las reservas de gas, crudos pesados, extrapesados y convencionales localizadas con las exploraciones. Se prevé que esas inversiones produzcan un poco más de 20% de los cinco millones de barriles diarios que según las estimaciones se extraerán en el año 2000.

15. The Economist Intelligence Unit, *Venezuela, Country Report*, cuarto trimestre de 1995, p. 21.

Actores del proceso de apertura petrolera

Los actores internacionales y nacionales del proceso de apertura petrolera en Venezuela han hecho sentir su fuerza. Con base en la tesis de que el de este país es un caso atípico de capitalismo rentístico, los actores directos de dicha apertura pueden clasificarse en los grupos siguientes:

Rentistas o propietarios de los hidrocarburos

Los rentistas o propietarios de los hidrocarburos están constituidos por el Estado venezolano, sus socios de la OPEP y en cierta medida por otros países exportadores propietarios del recurso. Sus representantes generales son los gobiernos de esos estados y los particulares son los ministros del ramo. Sus funciones normales consisten en formular la política de hidrocarburos y controlar y supervisar su ejecución.

Estos actores perciben una renta sin que realicen actividad productiva alguna, esto es, por el solo hecho de ser los propietarios de la tierra que contiene el recurso. Sus estrategias generales, puestas en práctica mediante decisiones políticas nacionales o resoluciones de la OPEP, consisten en percibir el máximo de renta, conservando el recurso el mayor tiempo posible. Empero, como el manejo eficiente de esa combinación de factores depende del tamaño de los recursos y de las expectativas, alientan la celebración de contratos de exploración y producción de corto plazo con las empresas petroleras.

El riesgo que enfrentan se relaciona con el alza de los precios, la cual puede propiciar el surgimiento de fuentes alternativas de energía (nuevos yacimientos o energía de otro tipo), lo que a su vez ocasionaría la caída de las cotizaciones y por tanto una disminusión de la renta. Así, esos actores tratan de que la producción y los precios se sostengan en ciertos niveles para evitar que los capitales se desplacen hacia el ahorro de energía o al desarrollo de nuevas fuentes.

Los rentistas pueden competir entre sí en busca de empresas petroleras que exploten su recurso, pero también pueden llegar a acuerdos para elevar o mantener los precios y restringir la producción (como en la OPEP), con el argumento de que debe conservarse el recurso para las generaciones futuras o de que el empresariado petrolero es un depredador de los recursos naturales no renovables y un contaminador del ambiente.

Empresas petroleras

Las empresas petroleras incluyen a PDVSA y a las grandes corporaciones internacionales, las que se articulan mediante el mercado, el cual determina los precios por medio de la oferta y la demanda. Sus representantes son los empresarios petroleros y más propiamente los altos ejecutivos, conocidos en la jerga comercial anglosajona como los CEO (Chief Executive Office). Actúan en un sistema de competencia y sus beneficios dependen de su eficiencia y de su habilidad de mercadeo, aunque no descartan medidas proteccionistas y tácticas monopolísticas (por ejemplo, integración vertical de todas las fases de la industria)

para obtener ventajas económicas. Su estrategia es obtener la máxima producción al menor costo a fin de competir con otros empresarios y aumentar el tamaño de su mercado, así como el poder de su empresa. Su táctica fundamental es tener acceso a las reservas mediante convenios (contratos o asociaciones) de exploración y producción de largo plazo con los rentistas que les garanticen amplia libertad para decidir el tamaño de su producción y un pago mínimo de renta. Su tarea empresarial normal consiste en explorar, producir, refinar y comercializar crudo y productos, optimizando costos para obtener ventajas en un mercado internacional competido que fija los precios con base en la oferta y la demanda.

Aunque la competencia entre empresarios (petroleros o no) puede ser feroz, todos están aliados contra los rentistas a fin de tener la máxima libertad de acceso a los recursos naturales no renovables, plazos largos de explotación y pago mínimo de renta. Sus argumentos son el progreso material y la presentación del rentista como un parásito que les impone trabas.

A partir de las nacionalizaciones o participaciones mayoritarias de los estados miembros de la OPEP en sus respectivas industrias nacionales, ocurridas en el decenio de los setenta, el capital petrolero internacional se escindió en dos grandes grupos de empresas: corporaciones petroleras públicas con grandes reservas (Aramco, PDVSA o Pemex) y otras públicas o privadas sin reservas (Total, Exxon o Shell) pero que dominan la tecnología y el acceso a los mercados. La brusca caída de los precios internacionales del petróleo en 1986 originó la restructuración de la industria petrolera internacional. De un lado continúan surgiendo las empresas petroleras que dominan la tecnología y el acceso a los mercados y que disponen de fuertes sumas de capital, y, de otro, se encuentran las empresas públicas petroleras con grandes reservas pero con severas limitaciones de capital y tecnología.

Al igual que todas las empresas públicas petroleras tanto de los países de la OPEP como ajenos a ésta, PDVSA es una compañía capitalista, aunque estatal de tipo rentista. Este estatus *sui generis* origina conflictos, indefiniciones, confusiones y errores de interpretación[16] cuando se juzgan actitudes y posiciones en las políticas económicas de los actores. Por ser una empresa petrolera se apropia de renta, lo que resulta en una ganancia mayor que la media normal de una empresa capitalista cualquiera. Es un dicho conocido que "el mejor negocio del mundo es una empresa petrolera bien administrada; el segundo es una empresa petrolera mal administrada". Las grandes corporaciones petroleras rara vez informan de pérdidas o quiebras.

Por otra parte, PDVSA es una gran empresa, la mayor del país en capital y ventas y una de las más grandes del mundo. Su organización interna, capacitación del personal, táctica internacional de expansión, planificación y salarios son los de una corporación petrolera internacional.

Su principal contradicción es que pertenece a un país capitalista-rentista que forma parte de un cártel internacional dominado por los estados árabes comprometidos en luchas internas y con sus clientes (países desarrollados) y con problemas distintos de los de Venezuela. Las cuotas de producción y los precios fijados por fuerzas ajenas a los intereses empresariales hace que la planificación se torne muy difícil y a veces imposible.

Adicionalmente, los trabajadores de la empresa son objeto de todas las presiones que implica el monopolio del empleador. Los traslados, las evaluaciones y las amenazas de despido de la gerencia se toleran sólo por los altos sueldos y porque el monopolio hace difícil la movilidad laboral. Los CEO de PDVSA pueden ser despedidos sin mayor trámite y en las decisiones internas de la corporación sufren la continua injerencia gubernamental. Los primeros sólo permanecen en su puesto dos años; su trabajo es intenso y de gran responsabilidad, pero la recompensa en cuanto a poder y prestigio corresponde a los funcionarios y políticos que distribuyen la renta de la empresa. Por lo demás, el gobierno estrangula la inversión necesaria para la expansión de la empresa.

Los capitalistas-rentistas

Otros actores son los capitalistas-rentistas, que han surgido principalmente en los países en que el Estado petrolero rentista ha instrumentando una política de desarrollo capitalista apoyada en los ingresos petroleros. Es el caso de Venezuela, donde se ha organizado un sistema distributivo controlado por los funcionarios estatales y los políticos que han adquirido poder mediante la distribución de la renta petrolera. Ello ha conducido a la formación de sectores empresariales (Fedecámaras, Conindustria, Consecomercio, Cámara Petrolera de Venezuela, PYMI) y de trabajadores (CTV, CUTV, colegios y gremios profesionales) semejantes a los de la mayoría de los países capitalistas, pero que su retribución depende en mayor medida de la renta petrolera.

Estos sectores tienen estrategias muy ambiguas e incluso contradictorias: como en todo sistema capitalista, compiten por apoderarse del valor agregado de la producción pero también de la renta que distribuyen el Estado y los políticos.

Estos actores, entre los que se encuentran filiales de grandes corporaciones transnacionales (como General Motors o Procter and Gamble), compiten en el mercado, pero como se trata de un capitalismo subvencionado por la renta petrolera no son competitivos frente a las empresas de otros países, por lo que requieren protección para restringir o gravar las importaciones. Por ello, no tienen alicientes para mejorar la calidad y la competitividad.

Por otro lado, debido a la renta que reciben del Estado (sobrevaluación de la moneda que facilita la importación, bajos impuestos, subsidios y transferencias) sus beneficios son altos con respecto a los de los países desarrollados. Para ello, no sienten la necesidad de optimizar los procesos productivos.

La estrategia interna de estos actores se orienta a obtener una renta mayor mediante contactos con el gobierno y el control del mercado interno en los sectores o secciones del proceso productivo que generan los mayores beneficios. Por esto son selectivos (y también compiten entre ellos) en la aplicación de medidas de protección. Por ejemplo, un productor de envases de vidrio puede solicitar que se impongan aranceles altos a las importa-

16. Jesús Mora, "La apertura petrolera venezolana: Un proceso inconcluso de cambio en sus estructuras", *Investigación Económica*, núm. 213, México, julio-septiembre de 1995, pp. 129-145.

ciones de esos envases y un productor de bebidas los pedirá bajos, pero altos para las bebidas importadas. Aun en el mercado interno la competencia se puede mitigar si los productores son pocos y pueden llegar fácilmente a acuerdos. La competencia por influencias en el gobierno es fuerte, pero no visible. Esta forma de apropiación del mercado interno hace que los grupos empresariales sean muy diversificados, aunque con una producción fragmentada en cada bien o servicio que debe complementarse con importaciones en muchas fases del proceso productivo.

Todo lo anterior hace que este último grupo de actores emplee todo tipo de tácticas para obtener una renta petrolera elevada (altos impuestos a la empresa petrolera) y cubrir impuestos internos reducidos. La productividad de los empresarios y de los trabajadores es baja comparada con los patrones internacionales. La moral del actor capitalista-rentista es compleja y generalmente ambigua. Por una parte está junto al rentista como defensor nacionalista de la renta y de la conservación de los recursos y por otra se inconforma ante la existencia de empresas públicas, a las que califica de ineficientes, aunque se beneficie de sus precios bajos. Así, a la vez que clama que está construyendo una estructura industrial capitalista productiva, demanda ayuda y protección, incompatibles con aquella concepción; critica al gasto público y vive de él; se alía al gobierno para cobrar altos impuestos al empresario petrolero, pero los exige bajos para sí. La función normal de cada uno de estos sectores es similar a la que cada uno de ellos cumple en cualquier país, pero se diferencian en su concepción "natural" de sacar provecho de la máxima renta petrolera posible.

La apertura según los diferentes actores

La situación interna de PDVSA, la presión de las transnacionales con hambre de reservas petroleras para explotar y la crítica situación financiera del gobierno, son los elementos básicos del proceso de apertura petrolera en Venezuela. Nada es tan difícil en los análisis de un proceso económico como describir las estrategias y tácticas de los actores pero también es cierto que sin información todo examen se convierte en una correlación de datos irrelevante. A pesar de esto, algo se puede decir a modo de hipótesis acerca de las percepciones de cada actor en el proceso de apertura.

La apertura según el rentista o gobierno

El gobierno encara un serio dilema económico y político. Casi toda medida que a largo plazo puede producir un crecimiento sostenido en un entorno de equilibrios macroeconómicos, tiene un alto costo político a corto plazo. Si se elimina el control de precios se dispara la inflación; si se suprime el control de cambios se volatilizan las reservas en divisas y se para la industria; si se privatiza en forma masiva las empresas estatales se genera desocupación y aumentos de precios de los productos de las empresas privatizadas; para atraer capital extranjero hay que sacrificar beneficios sociales de los trabajadores. Por eso es tan difícil tomar decisiones. Pero ello implica, de hecho, continuar viviendo en un rentismo declinante con un aumento paulatino de la desocupación y una caída del ingreso real de los trabajadores. La única salida viable es la de la apertura petrolera, y debe ser la de los crudos medianos y livianos. Los inversionistas extranjeros no quieren empresas con déficit ni formar otras, pero pequeñas, agobiadas de prestaciones, con personal protegido y poco eficiente; tampoco pozos petroleros agotados, ni gas y petróleos extrapesados. Pero sí están dispuestos a asociarse para explorar áreas promisorias en un país que no tiene el hielo de Alaska y Siberia, el azufre de Kazakstan, los nativos hostiles de Nueva Guinea, los guerrilleros de Angola y Colombia, los conflictos entre China y Vietnam y las exigencias burocráticas de Rusia y China, lugares todos ellos donde se explora en forma heroica.[17]

Petróleos de Venezuela le señala al gobierno la única salida posible. La propuesta de empresas mixtas filial-transnacional entraña que aquél pierda buena parte de su control de las reservas: los contratos de exploración son largos, las áreas amplias, el gobierno no cobra por la exploración, no se reserva ninguna de las áreas exploradas y las reducciones de la producción por compromisos internacionales (OPEP) se compensan con más explotación futura o las asume PDVSA. Las corporaciones aseguran al gobierno que no hay otra manera posible de atraer inversiones extranjeras. De todos modos –se dice– no hay peligro. ¿Acaso la filial de PDVSA no tiene la última palabra en la solución de cualquier desacuerdo? Aunque posea 35% de las acciones tiene más de 50% de los votos. ¿No es acaso PDVSA una compañía venezolana y estatal? No dañará al país y al Estado. El gobierno, apremiado por el déficit fiscal y preocupado por el estancamiento de la economía no tiene otro remedio que aceptar aquella propuesta. Puede pensar en que aún mantiene el control político sobre PDVSA, puede nombrar su directorio. ¿Pero qué puede hacer un nuevo directorio ante la voluntad de toda la empresa?

Con una economía cerrada con múltiples controles, Venezuela tiene una pésima reputación en un mundo que predica el liberalismo (aunque en muchos casos se practique el proteccionismo). La apertura mejorará esa imagen y tal vez concurran inversionistas en otras ramas. PDVSA calcula que el proceso de apertura generará unos 20 000 millones de dólares en ingresos fiscales. La empresa considera, asimismo, que no será capaz de afrontar nuevas exploraciones ni tampoco realizar nueva producción en mayor escala sin un drástico recorte de su contribución fiscal. Cabe destacar que el organismo de control de la renta, el MEM, no tiene ni la capacidad técnica ni los recursos suficientes para proponer un plan alternativo con más ventajas para el rentista.

No extraña, así, que el rentista haya cedido con la esperanza de controlar aún a la empresa, de pactar con otros países y esperar que los precios suban y se recupere el ingreso petrolero. Se afrontará, además, el peligro de la exigencia de las nuevas empresas de reducir impuestos (que ahora tienen en PDVSA un aliado nacional) y de generar conflictos con la OPEP si se eleva significativamente la producción.

17. "The Oil Rush", *Time*, 20 de junio de 1994.

A partir de las nacionalizaciones o participaciones mayoritarias de los estados miembros de la OPEP en sus respectivas industrias nacionales, ocurridas en el decenio de los setenta, el capital petrolero internacional se escindió en dos grandes grupos de empresas: corporaciones petroleras públicas con grandes reservas (Aramco, PDVSA o Pemex) y otras públicas o privadas sin reservas (Total, Exxon o Shell) pero que dominan la tecnología y el acceso a los mercados

La apertura según el empresario capitalista

Petróleos de Venezuela, S.A.

PDVSA pretende el control efectivo de las reservas petroleras mediante contratos de largo plazo con las nuevas empresas, así como aumentar la producción y expandir sus negocios sin grandes inversiones. Por otra parte, al preferir los contratos con empresas extranjeras mantiene su posición de única empresa petrolera nacional, lo cual le da capacidad de maniobra frente a las transnacionales gracias a su mayoría de votos. Ante al gobierno adquiere el poder que representa ser fuente de los ingresos y contar con aliados internacionales (las empresas extranjeras) para frenar las exigencias rentísticas gubernamentales. Para los que trabajan en PDVSA la ventaja es terminar con el monopolio del empleador que ahora deberá competir con empresas extranjeras para retener a su personal. Se esperan mejores trabajos y remuneraciones en empresas de alta tecnología, así como un entorno más favorable para el desarrollo profesional. El nuevo auge del negocio petrolero abre posibilidades a los técnicos y empleados de abandonar PDVSA y formar empresas de servicios sin depender exclusivamente de un cliente.

El riesgo principal es que se permite la entrada de empresas poderosas a las que no será sencillo controlar, a pesar de su representación minoritaria en el Comité de Control y su calidad de extranjeras. Otro riesgo a plazo más largo sería la desviación del carácter productivo de PDVSA hacia otro burocrático y de control de los productores transnacionales. Esto puede ocasionar reacomodos internos con menor poder para los técnicos de producción y refinación y mayor para los de control de los negocios y los encargados de las relaciones con las transnacionales.

Es lógico que la estrategia de PDVSA se oriente a utilizar el doble juego en esta relación rentista-empresario extranjero para aumentar el volumen de sus negocios, el control de las reservas y el poder de la empresa.

Empresas petroleras extranjeras

Su ventaja es el acceso a nuevas, abundantes y relativamente baratas reservas. Los países de la OPEP controlan 80% de las reservas, las transnacionales de los países desarrollados buscan petróleo en todo el mundo y la apertura venezolana es una oportunidad importante. En escala mundial, esas empresas son fundamentales para el funcionamiento de toda la economía, así como para el desarrollo de las investigaciones y técnicas de ahorro de energía y de fuentes alternativas. Cuentan, asimismo, con el apoyo de sus gobiernos y de todos los actores económicos de sus países. Su poder de negociación e influencia en la opinión pública, en la política y en la economía es muy amplio. Su objetivo ideal es el pleno acceso a las reservas, la producción máxima, el pago mínimo de renta (impuestos, bonos, regalías) y la mínima interferencia estatal mediante normas de conservación, ecológicas y laborales. El tratar de manera directa con PDVSA y no con el Estado rentista es una gran ventaja que les brindan los términos de la apertura. Además tienen la posibilidad de contratar técnicos nacionales y conseguir servicios de empresas nacionales que pueden ser más baratos y presumir, adicionalmente, que promueven el empleo y el desarrollo.

Otras ventajas estratégicas importantes son el precedente que se establece para otros miembros de la OPEP y el debilitamiento de ésta por los conflictos que pueda ocasionar el aumento de

la producción de Venezuela y los demás miembros del cártel. Si esto conduce a que Venezuela salga de la Organización, representaría un triunfo importante. La desventaja principal para las empresas extranjeras es cierta subordinación a PDVSA, dado el control de las filiales sobre las nuevas empresas.

La apertura según los capitalistas-rentistas

Empresarios petroleros nacionales

Asesores, investigadores, productores e importadores de insumos industriales, y quienes explotan industrias derivadas de la producción petrolera, conforman el sector de empresarios petroleros nacionales. Para éstos la apertura representa el aumento del negocio petrolero y el fin del monopolio del cliente o proveedor único, aunque también la desventaja de que ingresan a aquél nuevas empresas de servicios y de producción de derivados con alta tecnología y con matrices en países desarrollados.

Aunque una aspiración de los empresarios petroleros nacionales es entrar en las actividades de exploración y producción en iguales términos que las transnacionales o aún más, en la actualidad no pueden hacer valer esa exigencia porque carecen de la tecnología y el capital suficientes. Así, muy pocas empresas nacionales han logrado obtener contratos derivados del proceso de apertura. Aunque esas desventajas se podrán resolver, será difícil que PDVSA permita y menos aún que promueva una competencia nacional que le haría perder su dominio de única gran empresa petrolera nacional, pues en ese hecho se basa gran parte de su estrategia.

Empresas nacionales no petroleras

Las empresas no petroleras de Venezuela, incluyendo las públicas de otros sectores como aluminio, hierro y electricidad, podrían considerar que la apertura petrolera incrementará la renta y el volumen general de negocios, lo cual les permitirá seguir obteniendo buenas ganancias en el sistema rentístico sin necesidad de encarar los riesgos de la competencia internacional, aunque podría darse una apertura de las importaciones. Pero estos empresarios tienen una gran facilidad para variar los giros de su producción y hasta pasar de productores a importadores de bienes terminados. En el largo plazo, empero, se mantendrían empresas que no son viables al irse agotando la renta.

La táctica de las empresas no petroleras sería la de siempre: que se cobre la máxima renta y se acentúen la protección y la ayuda estatales. Pueden orientarse también a actividades integradas con la industria petrolera nacional.

Trabajadores no petroleros y profesionales en general

Puede ser que los trabajadores ajenos al petróleo y los profesionales supongan que un nuevo auge rentista aumente o detenga la caída de sus ingresos sin necesidad de cambiar sus patrones de educación y rendimiento. Ante la falta de otras formulaciones convincentes de política económica no es raro que la acepten. La desventaja a largo plazo sería la permanencia del modelo rentístico que necesariamente se agotará.

Generación de escenarios

En otro trabajo[18] se muestra cómo, mediante el uso de técnicas de simulación estructural desarrollada por algunos de los autores de este trabajo,[19] es posible generar escenarios para cada tipo de actores. Se elaboran por un período dado (por ejemplo, los próximos 20 años) y se describen como una secuencia en el tiempo de posibles estrategias, esto es, una secuencia de cambios estructurales en el tiempo. En la versión utilizada los cambios se dan a partir de un conjunto de condiciones especificadas *a priori* por el usuario, por lo que cada actor evalúa continuamente el comportamiento del sistema (o del modelo que lo representa). El proceso explora todos los posibles caminos estructurales, dada una evaluación económica del valor de cada uno de ellos. También se desarrollaron ejemplos con base en algoritmos genéticos, donde las estructuras se generan automáticamente por medio de una computadora y no es necesario especificar *a priori* las posibles estructuras y las condiciones de cambio de una a otra.

Un posible escenario para el gobierno[20] se puede iniciar en 1992 con una estrategia populista de crecimiento del sector interno y de los servicios a una tasa superior a la de la población, pero sin aumento del sector petrolero. En este caso, después de algunos años se podría pasar a una política más liberal, debido a que el déficit del gobierno crece, las reservas en moneda extranjera bajan y se presenta una espiral inflacionaria de salarios-precios. Esto implica recorte de subsidios, aumento del precio de la gasolina, privatización de empresas públicas, congelación de salarios y apoyo a las empresas exportadoras. Un par de años después se produce una recuperación económica con abatimiento de la inflación y aumento de las reservas, pero con un costo social elevado. No obstante, el déficit acumulado del gobierno no se reduce y por eso la política no genera crecimiento. Otra opción puede ser que el gobierno siga con la política populista. En este caso, en el 2001 las reservas serán negativas, pero antes el gobierno estará en quiebra. En los experimentos realizados con esta técnica pareciera que no existen políticas exitosas sin un aumento del sector petrolero o sin un cuantioso ahorro gubernamental.

Los resultados completos de este proceso para la apertura petrolera venezolana y para el caso del modelo socioeconómico se presentarán en otros trabajos. Aunque es difícil predecir el futuro de la apertura petrolera basada en las propuestas de PDVSA es posible imaginar algunos escenarios (de los que es posible obtener con la técnica computacional).

18. Carlos Domingo, Giorgio Tonella y O. Terán, "Generating Scenarios by Structural Simulation", en B. Zeigler (ed.), *High Autonomous System and Simulation*, Proceedings of an International Conference, San Diego, 24-27 de marzo de 1996.

19. Carlos Domingo, Marta Sananes, Giorgio Tonella y F. Sarmiento, "New Methods for Structural Simulation", IIASA, Working Papers 95-54, Laxenburg, Austria, junio de 1995.

20. Carlos Domingo, Giorgio Tonella y O. Terán, *op. cit.*

El éxito del proceso conduciría a una importancia mayor de PDVSA en la economía nacional. Podría presentarse una expansión de las empresas nacionales subordinadas a la producción petrolera, pero el desarrollo sería restringido si PDVSA mantiene el dominio como empresa petrolera nacional.[21] El sector rentístico no se transformaría sino que decaería junto con la renta y lo mismo pasaría con las empresas estatales no petroleras. La perspectiva es brillante para todas las empresas petroleras, pero es muy discutible si mejorará la situación general del país y si éste se liberará de la dependencia del petróleo.

La destrucción de la OPEP, posible en este escenario si la política de apertura se extiende a los demás miembros, llevaría a un agotamiento de la renta que pondría en dificultades a los gobiernos y sectores no ligados al petróleo. Puede pensarse en una burocratización de PDVSA que la aleje de su desarrollo productivo y tecnológico. El éxito de la búsqueda de fuentes de energía alternativas provocaría serias dificultades al país por su falta de flexibilidad tecnológica.

A manera de conclusión

El mundo desarrollado sigue hambriento de petróleo, pues no se ha encontrado una fuente de energía que lo sustituya a mediano plazo y la competencia económica mundial impide realizar grandes inversiones para desarrollar nuevas fuentes. Así, se realiza una búsqueda desesperada de petróleo en Nueva Guinea, Vietnam, Colombia, Kazakstan, Alaska y Siberia, mientras que la OPEP, que posee 80% de las reservas mundiales, restringe la explotación intensiva para mantener los precios. La táctica de los países desarrollados es obvia: quebrar al cártel petrolero. Venezuela, país endeudado, en crisis económica, sin política de desarrollo definida, con políticos cuya carrera ha sido distribuir la renta petrolera y con una industria dependiente de las importaciones que sólo se pueden pagar con el dinero proveniente del petróleo, es el candidato más evidente para fisurar el cártel.

Es clara la enorme presión que desde el exterior se ejerce sobre Venezuela para lograr una apertura petrolera completa. Ni el gas ni el petróleo pesado son los objetivos de las transnacionales, aunque hayan tenido que celebrar acuerdos sobre ellos; en la mira se encuentran las enormes reservas de crudos mediano y liviano que en parte están comprobadas y en parte se supone, con gran probabilidad, existen en el país. No hay gran riesgo para las transnacionales ya que conocen perfectamente el subsuelo venezolano. Una vez conseguida la apertura que permita a las transnacionales la explotación de esas reservas, lo que sigue es evidente. Otros países de la OPEP seguirán el ejemplo, los precios caerán, el cártel comenzará a disolverse y la producción aumentará, dando al mundo desarrollado un nuevo plazo para encontrar nuevas fuentes de energía o complejas tecnologías para ahorrarla.

21. Véanse algunas propuestas alternativas en Carlos Domingo, María Fargier, Jesús Mora, Andrés Rojas y Giorgio Tonella, "Viejos y nuevos modelos de Venezuela", *Nueva Economía*, órgano de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, año 3, núm. 3, Caracas, abril de 1994, pp. 101-131.

Es evidente que esta política del mundo desarrollado nada podría lograr si los países de la OPEP permanecieran unidos y no cedieran sus reservas. ¿Por qué Venezuela se orienta hacia la aceptación sin crítica de una apertura que incluirá en lo esencial a las grandes transnacionales?

En ello intervienen factores estructurales y de coyuntura. El país ha organizado su economía productiva, servicios públicos y patrones de consumo alrededor de la renta petrolera. Cambiar es difícil y toda esperanza de más ingreso petrolero es una ilusión de seguir "viviendo como antes". Los políticos atribuyen los problemas al reparto desigual y a la corrupción. Los agricultores, industriales y comerciantes viven de la subvención de impuestos bajos, bolívares sobrevaluados, energía barata y una protección aduanera que hasta les permite exportar haciendo creer que son competitivos en el mercado mundial. Los políticos sólo aprendieron a distribuir presupuesto y éste es de origen petrolero directo o indirecto, dando, este último, la impresión de que es independiente del petróleo. Piensan que podrán subsistir sin cambiar, si aumenta el ingreso petrolero. Por último, los CEO y técnicos de PDVSA piensan que con la entrada de las transnacionales obtendrán nueva tecnología, crecimiento de la empresa y nuevas oportunidades de trabajo que les permitan liberarse del monopolio patronal de la empresa estatal. La apertura abre nuevas perspectivas personales.

Pero el éxito de la apertura también puede llevar a un enfrentamiento entre el gobierno y PDVSA. Aquél exigirá más renta y PDVSA menos impuestos y más inversión o creará empresas con transnacionales, exigiendo ventajas en su administración, sin entrar en complicaciones de tecnología. Es posible que en este escenario el gobierno pierda fuerza y posición frente a PDVSA.

Las consecuencias de la apertura pueden ser muy complicadas y, dependiendo de los posibles escenarios, desastrosas para el país. Se puede llegar a no tener más ingreso petrolero estatal en cantidades significativas, pero reforzando la idea de que es posible seguir viviendo del rentismo, perdiendo la última oportunidad de salir de él. ¿Cuál es pues la salida? Por ahora seguir en la OPEP; emprender medidas selectivas de apertura para mitigar el dominio interno de PDVSA, brindando oportunidades al capital extranjero y nacional privado en áreas bien elegidas. No tomar medidas generales de "apertura a todos a la vez", lo cual significa, de hecho, sólo "apertura a las grandes transnacionales". Al mismo tiempo habría que estimular a otras industrias potencialmente competitivas y estratégicas con medidas concretas de protección pero que a la vez se expongan a la competencia. Educar a los consumidores y productores en la nueva disciplina de una economía que gradualmente salga de la dependencia petrolera. Dar gran prioridad al desarrollo tecnológico avanzado y competitivo. Todos los países que se han desarrollado lo han hecho con una estrategia bien pensada y sin creer que la apertura general y el crecimiento espontáneo producirán desarrollo. Está en juego el futuro de Venezuela y no se puede seguir aprobando acciones que lo comprometan sin antes ser objeto de una amplia discusión nacional. La historia no perdona a los pueblos y gobiernos que toman medidas decisivas con base en ilusiones, intereses inmediatos o personales. Aún hay tiempo. Pero será tiempo perdido si se piensa que otros, llámense Estados Unidos, el FMI, el BM, la Exxon o la Shell, resolverán el problema de Venezuela.

sumario estadístico*

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, FAB[1] (RESUMEN), ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	1995	1996	Variación
Balanza comercial total	3 195.6	4 126.9	29.1
De maquiladoras	2 337.0	2 904.3	24.3
No maquiladoras	858.6	1 222.6	42.4
Exportaciones totales	38 418.2	45 468.1	18.4
Petroleras	4 251.6	5 361.5	26.1
No petroleras	34 166.6	40 106.6	17.4
Agropecuarias	2 749.8	2 292.7	– 16.6
Extractivas	273.5	224.9	– 17.8
Manufactureras	31 143.4	37 589.0	20.7
De maquiladoras	14 651.6	16 916.8	15.5
No maquiladoras	16 491.8	20 672.2	25.3
Importaciones totales	35 222.5	41 341.2	17.4
Maquiladoras	12 314.6	14 012.5	13.8
No maquiladoras	22 908.0	27 328.7	19.3
Bienes de consumo	2 666.1	2 911.3	9.2
Bienes intermedios	28 122.2	33 487.6	19.1
Maquiladoras	12 314.6	14 012.5	13.8
No maquiladoras	15 807.6	19 475.1	23.2
Bienes de capital	4 434.2	4 942.3	11.5

** Elaborado con base en datos del Grupo de Trabajo del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática-SHCP-Banco de México para la Información del Comercio Exterior.*

1. Incluye maquiladoras. –. Cantidad nula (cero) o despreciable, o cálculo no aplicable. a. Incremento mayor que 1 000%.

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS EXPORTADOS (FAB)[1] POR SECTOR DE ORIGEN, ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

Producto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Total (A)	*38 418.2*	–	*45 468.1*	–	*18.4*
Exportación no petrolera (B)	34 166.6	100.0	40 106.6	100.0	17.4
(B/A)	–	88.9	–	88.2	–
Agricultura y silvicultura (C)	2 302.2	6.7	2 118.2	5.3	– 8.0
(C/A)	–	6.0	–	4.7	–
Café crudo en grano	511.6	1.5	510.4	1.3	– 0.2
Legumbres y hortalizas frescas	703.0	2.1	482.2	1.2	– 31.4
Jitomate	466.4	1.4	361.3	0.9	– 22.5
Otras frutas frescas	237.0	0.7	260.8	0.7	10.1
Especias diversas	10.1	–	115.1	0.3	a
Melón y sandía	75.0	0.2	98.6	0.2	31.5
Garbanzo	57.3	0.2	69.6	0.2	21.5
Fresas frescas	41.9	0.1	51.0	0.1	21.6
Trigo	36.7	0.1	21.8	0.1	– 40.5
Algodón	38.9	0.1	21.8	0.1	– 44.1
Tabaco en rama	9.2	–	18.2	–	97.0
Maíz	11.6	–	12.7	–	10.1
Semilla de ajonjolí	6.4	–	11.1	–	74.3
Frijol	12.5	–	2.9	–	– 76.8
Cacao	12.1	–	2.8	–	– 77.1
Otros	72.70	0.2	77.21	0.2	6.0
Ganadería, apicultura, caza y pesca (D)	447.5	1.3	174.5	0.4	– 61.0
(D/A)	–	1.2	–	0.4	–
Ganadería y apicultura	405.3	1.2	102.1	0.3	– 74.8
Ganado vacuno	377.5	1.1	59.1	0.1	– 84.3
Miel de abeja	22.3	0.1	36.8	0.1	64.5
Otros	5.4	–	6.2	–	15.4
Caza y pesca	42.3	0.1	72.4	0.2	71.3
Pescados y mariscos frescos	22.0	0.1	33.5	0.1	52.5
Otros	20.2	0.1	38.9	0.1	49.0
Industrias extractivas (E)	273.5	0.8	224.9	0.6	– 17.8
(E/A)	–	0.7	–	0.5	–
Extracción de minerales metálicos	161.0	0.5	127.8	0.3	– 20.6
Cinc en minerales concentrados	60.0	0.2	69.0	0.2	15.0
Plomo sin refinar o en concentrados	20.2	0.1	9.1	–	– 55.1
Cobre en bruto o en concentrados	14.5	–	1.6	–	– 88.9
Otros	66.3	0.2	48.2	0.1	– 37.0
Extracción de otros minerales	112.3	0.3	97.0	0.2	– 13.6
Sal común	48.0	0.1	44.0	0.1	– 8.4
Azufre	16.7	–	11.7	–	– 29.8
Espatoflúor	9.3	–	11.7	–	25.4
Yeso	11.3	–	11.6	–	2.2
Otros	26.8	0.1	10.0	–	– 67.1
Otras	0.4	–	0.2	–	– 50.0
Industrias manufactureras (F)	31 065.8	90.9	37 480.3	93.5	20.6
(F/A)	–	80.9	–	82.4	–
Alimentos, bebidas y tabaco	1 184.9	3.5	1 445.9	3.6	22.0
Cerveza	154.4	0.5	187.3	0.5	21.3
Legumbres y frutas preparadas o en conservas	161.5	0.5	167.3	0.4	3.6
Azúcar	29.3	0.1	151.7	0.4	418.1
Camarón congelado	158.8	0.5	137.3	0.3	– 13.5
Tequila y otros aguardientes	83.9	0.2	92.5	0.2	10.3
Jugo de naranja	61.7	0.2	47.1	0.1	– 23.6
Carnes de ganado, excepto equino	14.7	–	40.4	0.1	174.5
Café tostado	37.7	0.1	35.8	0.1	– 5.1
Abulón en conserva	26.4	0.1	35.0	0.1	32.5
Fresas congeladas, con o sin azúcar	44.8	0.1	26.6	0.1	– 40.7
Mieles incristalizables de caña de azúcar	14.8	–	26.0	0.1	75.7
Otros jugos de frutas	12.7	–	21.4	0.1	67.9
Atún congelado	8.9	–	19.0	–	114.4
Extractos de café	19.1	0.1	16.6	–	– 13.1 →

Producto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Conservas de pescados y mariscos	5.8	–	16.1	–	178.0
Otros	350.5	1.0	425.7	1.0	14.5
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	2 245.5	6.6	2 841.9	7.1	26.6
Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	696.9	2.0	963.9	2.4	38.3
Artículos de telas y tejidos de seda, fibras artificiales o lana	405.2	1.2	504.9	1.3	24.6
Fibras textiles artificiales o sintéticas	372.5	1.1	415.5	1.0	11.5
Calzado	99.5	0.3	141.4	0.4	42.1
Artículos de piel o cuero	71.6	0.2	86.9	0.2	21.4
Mechas y cables de acetato de celulosa	44.9	0.1	46.2	0.1	3.0
Pieles o cueros preparados de bovino	17.2	0.1	16.3	–	– 5.2
Hilados de algodón	18.2	0.1	15.7	–	– 13.9
Otros	519.4	1.5	651.1	1.6	25.3
Industria de la madera	287.2	0.8	395.5	1.0	37.7
Muebles y artefactos de madera	180.4	0.5	251.4	0.6	39.4
Madera labrada en hojas, chapas o láminas	88.9	0.3	124.4	0.3	40.0
Otros	17.9	–	19.8	–	10.6
Papel, imprenta e industria editorial	419.9	1.2	381.2	1.0	– 9.2
Libros, almanaques y anuncios	62.0	0.2	73.9	0.2	19.2
Publicaciones periódicas	6.8	–	10.1	–	49.0
Otros	351.1	1.0	297.2	0.7	– 15.3
Química	1 899.6	5.6	2 015.3	5.0	6.1
Materias plásticas y resinas sintéticas	330.1	1.0	318.1	0.8	– 3.6
Ácidos policarboxílicos	252.7	0.7	192.0	0.5	– 24.0
Abonos químicos y preparados	119.0	0.3	139.0	0.3	16.7
Otros productos farmacéuticos	97.9	0.3	129.9	0.3	32.7
Colores y barnices preparados	101.9	0.3	111.1	0.3	9.0
Placas y películas diversas	79.0	0.2	78.0	0.2	– 1.3
Ácido fluorhídrico	35.8	0.1	44.1	0.1	23.2
Compuestos heterocíclicos	33.8	0.1	37.2	0.1	10.0
Compuestos de funciones nitrogenadas	33.2	0.1	29.9	0.1	– 10.1
Insecticidas, fungicidas y otros desinfectantes	14.8	–	23.1	0.1	55.7
Hormonas naturales o sintéticas	20.0	0.1	20.5	0.1	2.4
Sulfato de sodio	16.4	–	20.3	0.1	23.8
Óxido de plomo	18.4	0.1	19.6	–	6.5
Sulfatos y sulfitos diversos	13.9	–	17.7	–	27.0
Otros	732.3	2.0	834.7	2.0	13.9
Productos plásticos y de caucho	602.4	1.8	649.8	1.6	7.9
Manufacturas de materias plásticas o resinas sintéticas	442.8	1.3	466.2	1.2	5.3
Llantas y cámaras de caucho	65.1	0.2	62.0	0.2	– 4.7
Prendas de vestir de caucho vulcanizado	35.1	0.1	45.2	0.1	28.7
Otros	59.2	0.1	76.4	0.2	29.0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	669.8	2.0	798.9	2.0	19.3
Vidrio o cristal y sus manufacturas	337.2	1.0	389.2	1.0	15.4
Cementos hidráulicos	47.4	0.1	101.3	0.3	113.5
Ladrillos, tabiques, losas y tejas	54.4	0.2	67.5	0.2	24.0
Aparatos de uso sanitario	51.8	0.2	59.5	0.1	14.9
Artefactos de barro, loza y porcelana	57.7	0.2	32.6	0.1	– 43.4
Cal	0.5	–	1.5	–	184.8
Otros	111.6	0.3	136.9	0.3	22.6
Siderurgia	1 429.7	4.2	1 479.2	3.7	3.5
Hierro en barras y en lingotes	605.1	1.8	591.4	1.5	– 2.3
Hierro o acero manufacturado en diversas formas	233.1	0.7	462.4	1.2	98.4
Tubos y cañerías de hierro o acero	191.8	0.6	244.0	0.6	27.2
Hierro o acero en perfiles	48.1	0.1	42.6	0.1	– 11.5
Ferroligas en lingotes	18.6	0.1	21.9	0.1	17.3
Otros	332.9	1.0	117.0	0.3	– 64.9
Minerometalurgia	834.8	2.4	886.0	2.2	6.1
Cobre en barras	186.3	0.5	170.4	0.4	– 8.5
Plata en barras	143.6	0.4	155.9	0.4	8.5
Tubos y cañerías de cobre o metal común	58.5	0.2	74.4	0.2	27.1
Plomo refinado	26.6	0.1	30.7	0.1	15.7
Cinc afinado	26.7	0.1	27.6	0.1	3.5
Otros	393.2	1.1	427.0	1.1	8.5
Productos metálicos, maquinaria y equipo	20 884.6	61.1	25 949.9	64.7	24.3
Para la agricultura y ganadería	88.3	0.3	89.6	0.2	1.5
Máquinas y aparatos agrícolas y avícolas	32.7	0.1	34.5	0.1	5.4 →

Producto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Arados o rastras	10.1	–	1.9	–	– 81.3
Otros	45.5	0.1	53.3	0.1	17.1
Para los ferrocarriles	15.9	–	15.4	–	– 3.6
Partes sueltas de vehículos para vías férreas	10.5	–	13.1	–	24.8
Otros	5.4	–	2.3	–	47.9
Para otros transportes y comunicaciones	7 295.0	21.4	9 650.0	24.1	32.3
Automóviles para transporte de personas	3 484.8	10.2	4 991.5	12.4	43.2
Automóviles para transporte de carga	821.8	2.4	1 435.1	3.6	74.6
Partes sueltas para automóviles	1 211.7	3.5	1 325.1	3.3	9.4
Motores para automóviles	1 115.3	3.3	1 097.7	2.7	– 1.6
Partes o piezas para motores	231.1	0.7	309.5	0.8	33.9
Chasises con motor para toda clase de vehículos	111.9	0.3	150.4	0.4	34.4
Muelles y sus hojas para automóviles	65.6	0.2	68.2	0.2	3.9
Partes sueltas para aviones	23.2	0.1	13.6	–	– 41.5
Motores para embarcaciones	10.8	–	10.7	–	– 0.9
Otros	218.7	0.6	248.1	0.6	13.4
Máquinas y equipos especiales para industrias diversas	3 430.5	10.0	4 343.6	10.8	26.6
Máquinas para procesos de información	681.2	2.0	1 142.6	2.8	67.7
Partes o piezas sueltas para maquinaria	613.3	1.8	829.8	2.1	35.3
Grupos para el acondicionamiento de aire	157.2	0.5	221.3	0.6	40.8
Llaves, válvulas y partes, de metal común	187.0	0.5	211.6	0.5	13.1
Hornos, calentadores, estufas, etc., no eléctricos	128.4	0.4	134.7	0.3	4.9
Prensas y trituradores no especificados	81.8	0.2	126.8	0.3	55.1
Productos manufacturados de aluminio	70.9	0.2	93.4	0.2	31.6
Herramientas de mano	53.5	0.2	66.3	0.2	23.9
Baleros, cojinetes y chumaceras	73.6	0.2	61.9	0.2	– 15.9
Máquinas para escribir	65.4	0.2	40.4	0.1	– 38.2
Envases de hojalata y de hierro o acero	27.8	0.1	40.4	0.1	45.5
Bombas centrífugas para extraer líquidos.	21.0	0.1	29.5	0.1	40.6
Motores y máquinas motrices	13.5	–	20.4	0.1	50.7
Máquinas para explanación y construcción	73.7	0.2	15.6	–	– 78.9
Cables para uso no eléctrico	9.2	–	15.2	–	66.0
Máquinas y aparatos elevadores de carga y descarga	18.9	0.1	10.3	–	– 45.3
Baterías y vajillas de cobre o hierro	10.4	–	5.5	–	– 46.6
Otros	1 143.8	3.3	1 277.70	3.2	11.7
Equipo profesional y científico	354.9	1.0	459.7	1.1	29.5
Instrumentos y aparatos médicos	193.1	0.6	267.0	0.7	38.3
Instrumentos científicos de precisión	56.6	0.2	77.3	0.2	36.6
Otros	105.2	0.3	115.5	0.3	9.7
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	9 475.4	27.7	11 143.9	27.8	17.6
Cables aislados para electricidad	1 577.1	4.6	2 234.4	5.6	41.7
Otros aparatos e instrumentos eléctricos	1 182.9	3.5	1 556.3	3.9	31.6
Piezas para instalaciones eléctricas	1 050.5	3.1	1 149.5	2.9	9.4
Partes y refacciones de radio y televisión	549.8	1.6	577.8	1.4	5.1
Transformadores eléctricos	374.3	1.1	523.8	1.3	40.0
Motores eléctricos	278.4	0.8	381.1	1.0	36.9
Cintas magnéticas y discos fonográficos	228.7	0.7	254.2	0.6	11.1
Máquinas, aparatos e instrumentos eléctricos para la comunicación.	107.1	0.3	180.4	0.4	68.4
Refrigeradores y sus partes	147.4	0.4	178.0	0.4	20.8
Acumuladores eléctricos y sus partes	58.8	0.2	147.3	0.4	150.7
Tocadiscos, sinfonolas y modulares	90.5	0.3	74.1	0.2	– 18.2
Pilas eléctricas	11.0	–	22.7	0.1	105.4
Otros	3 818.9	11.2	3 864.2	9.6	1.2
Aparatos de fotografía, óptica y relojería	224.6	0.7	247.7	0.6	10.3
Aparatos fotográficos y cinematográficos	151.3	0.4	159.3	0.4	5.3
Otros	73.2	0.2	88.3	0.2	20.6
Otras industrias	607.4	1.8	636.7	1.6	4.8
Juguetes, juegos y artículos para deporte	135.6	0.4	187.2	0.5	38.1
Globos para recreo	123.2	0.4	136.1	0.3	10.5
Alhajas y obras de metal fino y fantasía	42.3	0.1	65.6	0.2	54.9
Instrumentos musicales y sus partes	33.3	0.1	28.1	0.1	– 15.7
Otros	273.1	0.8	219.80	0.5	– 19.5
Otros	77.6	0.2	108.7	0.3	40.2

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FAB),[1] ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Total	*35 222.6*	*100.0*	*41 341.2*	*100.0*	*17.4*
Agricultura y silvicultura	1 085.8	3.1	2 176.4	5.3	100.4
Maíz	107.3	0.3	615.7	1.5	474.0
Semilla de soya	265.4	0.8	475.8	1.2	79.3
Semilla de algodón	135.4	0.4	219.5	0.5	62.1
Otras semillas y frutos oleaginosos	109.5	0.3	197.9	0.5	80.8
Trigo	83.3	0.2	178.0	0.4	113.8
Sorgo	126.9	0.4	122.1	0.3	– 3.8
Frutas frescas o secas	73.7	0.2	80.4	0.2	9.1
Caucho natural	45.0	0.1	55.3	0.1	22.9
Cebada en grano	6.3	–	34.3	0.1	446.5
Frijol	3.2	–	20.8	0.1	546.7
Hortalizas frescas	7.8	–	14.5	–	86.3
Otros forrajes y pasturas	0.8	–	2.4	–	195.0
Otros	114.6	0.3	149.4	0.3	30.3
Ganadería, apicultura, caza y pesca	77.7	0.2	137.4	0.3	76.7
Ganadería y apicultura	69.3	0.2	129.6	0.3	87.1
Pieles y cueros sin curtir	30.4	0.1	68.0	0.2	123.7
Ganado vacuno	9.8	–	33.0	0.1	237.1
Lana sin cardar ni peinar	10.6	–	4.2	–	– 59.8
Otros	18.5	0.1	24.3	0.1	31.5
Caza y pesca	8.5	–	7.8	–	– 8.1
Industrias extractivas	289.8	0.8	288.9	0.7	– 0.3
Petróleo crudo y gas natural	50.8	0.1	15.5	–	– 69.6
Gas natural	50.8	0.1	15.5	–	– 69.6
Extracción de minerales metálicos	72.0	0.2	49.6	0.1	– 31.1
Mineral no ferroso	23.0	0.1	23.1	0.1	0.3
Mineral de hierro	25.7	0.1	6.0	–	– 76.9
Otros	23.2	0.1	20.6	–	– 11.2
Otros minerales	127.8	0.4	161.2	0.4	26.1
Fosforita y fosfato de calcio	26.1	0.1	36.6	0.1	40.3
Arenas silicias, arcillas y caolín	27.0	0.1	32.8	0.1	21.5
Piedras minerales y diamantes industriales	32.1	0.1	28.0	0.1	– 12.8
Otros	42.6	0.1	63.9	0.1	50.1
Otras industrias extractivas	39.1	0.1	62.6	0.2	59.9
Combustibles sólidos	18.5	0.1	36.9	0.1	99.8
Otros	20.7	0.1	25.7	0.1	24.3
Industrias manufactureras	32 898.8	93.4	37 489.7	90.7	14.0
Alimentos, bebidas y tabaco	1 229.2	3.5	1 409.6	3.4	14.7
Carnes frescas o refrigeradas	188.8	0.5	222.7	0.5	18.0
Leche en polvo	112.3	0.3	204.0	0.5	81.6
Otros aceites y grasas animales y vegetales	183.0	0.5	184.8	0.4	1.0
Preparados alimenticios especiales	85.7	0.2	92.7	0.2	8.2
Alimento preparado para animales	75.7	0.2	86.6	0.2	14.4
Sebos de especies bovina, ovina y caprina	57.9	0.2	58.0	0.1	0.1
Pieles comestibles de cerdo	27.0	0.1	35.8	0.1	32.8
Conservas vegetales alimenticias	37.5	0.1	30.0	0.1	– 19.9
Mantequilla natural	22.6	0.1	25.4	0.1	12.1
Azúcar	3.9	–	22.3	0.1	471.8
Aceite de soya	15.8	–	17.6	–	10.8
Mayonesa y salsa	14.8	–	17.2	–	16.3
Vinos espumosos, tintos y blancos	6.8	–	12.8	–	88.2
Licores y aguardientes	15.3	–	10.2	–	– 33.6
Conservas animales alimenticias	9.4	–	10.1	–	6.8
Manteca de cerdo	12.3	–	8.9	–	– 27.3
Otros	360.4	0.9	370.4	0.8	2.7
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1 771.2	5.0	2 030.8	4.9	14.7
Prendas de vestir de fibras vegetales	272.0	0.8	310.1	0.8	14.0
Hilados y tejidos de fibras sintéticas o artificiales	258.5	0.7	294.2	0.7	13.8
Prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales	122.8	0.3	147.1	0.4	19.8
Pieles y cueros preparados y manufacturados	86.8	0.2	102.2	0.2	17.6
Telas de todas clases	153.7	0.4	96.5	0.2	– 37.2 →

Concepto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Otras prendas de vestir	70.6	0.2	83.1	0.2	17.7
Alfombras y tapetes	24.3	0.1	26.5	0.1	9.2
Calzado con corte o suela de piel o cuero	26.1	0.1	26.0	0.1	– 0.1
Ropa de casa habitación	11.2	–	14.2	–	26.5
Otros	745.2	2.1	931.0	2.3	24.9
Industria de la madera	190.2	0.5	183.9	0.4	– 3.3
Madera en cortes especiales	70.3	0.2	64.3	0.2	– 8.5
Artefactos de madera fina u ordinaria	38.6	0.1	30.1	0.1	– 22.0
Madera aserrada en chapas	10.2	–	17.9	–	75.1
Otros	71.0	0.2	71.7	0.9	0.8
Papel, imprenta e industria editorial	1 476.0	4.2	1 412.7	3.4	– 4.3
Papel y cartón preparado	616.3	1.7	639.6	1.5	3.8
Pasta de celulosa para fabricar papel	337.2	1.0	205.1	0.5	– 39.2
Libros impresos	90.0	0.3	73.8	0.2	– 18.0
Catálogos, anuarios y directorios	37.3	0.1	48.0	0.1	28.6
Publicaciones periódicas	35.6	0.1	25.8	0.1	– 27.5
Papel blanco para periódico	20.0	0.1	14.2	–	– 29.1
Otros	339.6	1.0	406.1	1.0	19.5
Derivados del petróleo	695.9	2.0	657.7	1.6	– 5.5
Gasolina	259.5	0.7	221.6	0.5	– 14.6
Gas butano y propano	113.1	0.3	81.6	0.2	– 27.8
Aceites y grasas lubricantes	52.7	0.1	66.7	0.2	26.4
Gasóleo (*gas-oil*)	–	–	43.4	0.1	–
Parafina	17.4	–	21.7	0.1	24.9
Coque de petróleo	15.0	–	17.5	–	17.0
Combustóleo (*fuel-oil*)	164.3	0.5	0.5	–	– 99.7
Otros	73.9	0.2	204.8	0.5	177.1
Petroquímica	445.4	1.3	434.7	1.1	– 2.4
Polipropileno	92.5	0.3	91.3	0.2	– 1.2
Xileno	103.6	0.3	82.7	0.2	– 20.2
Polietileno	50.4	0.1	61.1	0.1	21.4
Cloruro de vinilo	59.1	0.2	41.1	0.1	– 30.5
Óxido de propileno	24.8	0.1	36.1	0.1	46.0
Benceno y estireno	13.6	–	20.1	–	47.5
Butadieno	21.7	0.1	15.7	–	– 27.6
Metanol	20.1	0.1	9.9	–	– 50.7
Otros	53.7	0.1	76.4	0.1	42.2
Química	2 651.5	7.5	3 246.2	7.9	22.4
Resinas naturales o sintéticas	328.3	0.9	437.0	1.1	33.1
Mezclas y preparados para uso industrial	306.2	0.9	378.2	0.9	23.5
Medicamentos y material de curación	129.9	0.4	187.4	0.5	44.2
Colores y barnices de todas clases	113.1	0.3	147.2	0.4	30.2
Mezclas y preparados para la fabricación de productos farmacéuticos	123.9	0.4	145.6	0.4	17.5
Celulosa en diversas formas	123.4	0.4	139.1	0.3	12.8
Ácidos y anhídridos orgánicos	96.5	0.3	134.2	0.3	39.2
Insecticidas, parasiticidas y fumigantes	72.8	0.2	90.7	0.2	24.6
Abonos para la agricultura	30.1	0.1	85.2	0.2	183.6
Alcoholes y sus derivados halogenados	77.1	0.2	75.9	0.2	– 1.6
Antibióticos para la fabricación de productos farmacéuticos	65.3	0.2	71.6	0.2	9.5
Sales y óxidos inorgánicos	65.9	0.2	71.0	0.2	7.8
Placas y películas diversas	48.9	0.1	53.3	0.1	8.8
Sales orgánicas y organometálicas	29.4	0.1	41.3	0.1	40.8
Éteres y ésteres	90.6	0.3	37.9	0.1	– 58.2
Caseína y sus derivados	36.6	0.1	35.8	0.1	– 2.1
Fibras plásticas sintéticas y artificiales	27.5	0.1	32.0	0.1	16.5
Hormonas naturales y sintéticas	18.3	0.1	30.2	0.1	65.0
Carbonato de sodio	25.4	0.1	29.8	0.1	17.2
Sales y óxidos de aluminio	15.9	–	28.1	0.1	76.0
Aceites esenciales	18.4	0.1	19.0	–	3.4
Productos de perfumería	14.6	–	16.9	–	15.6
Preparados antidetonantes para carburantes	6.7	–	15.2	–	125.5
Papeles y tejidos tratados químicamente	11.5	–	14.8	–	28.8
Dióxido de silicio	6.2	–	11.1	–	78.4
Otros	769.10	2.1	917.5	2.2	19.2
Productos plásticos y de caucho	1 946.3	5.5	2 468.9	6.0	26.9
Artefactos de pasta de resina sintética	1 169.6	3.3	1 378.3	3.3	17.8 →

Concepto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Manufacturas de caucho (excepto prendas de vestir)	180.0	0.5	318.5	0.8	76.9
Llantas y cámaras	87.2	0.2	201.2	0.5	130.8
Látex de caucho sintético, ficticio o regenerado	47.9	0.1	59.1	0.1	23.4
Prendas de vestir totalmente de caucho	10.7	–	7.4	–	– 30.7
Otros	450.9	1.3	504.4	1.2	11.9
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	417.2	1.2	575.5	1.4	38.0
Vidrio pulido plano y productos para laboratorio	73.8	0.2	146.5	0.4	98.5
Aisladores de barro, loza y porcelana	86.6	0.2	87.0	0.2	0.5
Baldosas y manufacturas diversas de cerámica	42.0	0.1	41.5	0.1	– 1.3
Ampollas, pantallas y tubos de vidrio	17.7	0.1	39.3	0.1	121.4
Lozas y ladrillos refractarios	34.3	0.1	36.4	0.1	6.0
Cementos aluminosos	14.8	–	21.0	0.1	41.9
Otros	147.9	0.4	203.8	0.5	37.8
Siderurgia	1 724.6	4.9	2 191.9	5.3	27.1
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	585.6	1.7	690.9	1.7	18.0
Láminas de hierro o acero	243.9	0.7	339.8	0.8	39.3
Recipientes de hierro o acero	125.8	0.4	146.7	0.4	16.6
Alambre y cable de hierro o acero	76.9	0.2	146.4	0.4	90.3
Cintas y tiras planas de hierro o acero	75.4	0.2	135.9	0.3	80.3
Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	75.7	0.2	96.9	0.2	28.0
Pedacería y desecho de hierro o acero	60.5	0.2	92.4	0.2	52.6
Barra y lingote de hierro o acero	49.4	0.1	54.2	0.1	9.7
Aleaciones ferrosas	28.0	0.1	35.2	0.1	26.0
Desbastes de hierro o acero	13.1	–	22.9	0.1	74.1
Otros	390.3	1.1	430.6	1.0	10.3
Minerometalurgia	599.2	1.7	671.4	1.6	12.0
Lámina y plancha de aluminio	190.2	0.5	177.0	0.4	– 6.9
Matas de cobre en bruto	31.6	0.1	55.3	0.1	75.0
Aleaciones y chatarra de aluminio	61.7	0.2	54.3	0.1	– 12.0
Alambre, barras y tuberías de cobre	34.7	0.1	52.9	0.1	52.6
Aluminio sin alear	35.8	0.1	28.5	0.1	– 20.6
Otros	245.1	0.6	303.2	0.7	23.7
Productos metálicos, maquinaria y equipo	19 426.6	55.2	21 886.8	52.9	12.7
Para la agricultura y ganadería	71.8	0.2	77.6	0.2	8.1
Maquinaria agrícola y otras de tipo rural	39.6	0.1	45.2	0.1	14.1
Otros	32.2	0.1	32.4	0.1	0.6
Para los ferrocarriles	105.5	0.3	31.0	0.1	– 70.6
Refacciones para vías férreas	18.9	0.1	11.0	–	– 42.0
Material fijo para ferrocarril	11.1	–	9.2	–	– 17.4
Locomotoras de todas clases para vías férreas	10.9	–	5.0	–	– 53.7
Vehículos para vías férreas	14.3	–	1.4	–	– 90.4
Otros	50.3	0.1	4.5	–	– 91.1
Para otros transportes y comunicaciones	5 321.4	15.1	5 262.1	12.7	– 1.1
Refacciones para automóviles y camiones	975.1	2.8	3 361.0	8.1	244.7
Motores y sus partes para automóviles	162.5	0.5	1 120.2	2.7	589.3
Automóviles para transporte de personas	255.2	0.7	457.2	1.1	79.2
Aviones y sus partes	73.0	0.2	60.9	0.1	– 16.5
Chasises para automóviles	9.4	–	17.3	–	83.1
Camiones de volteo	0.9	–	17.0	–	1 859.8
Automóviles para usos y con equipos especiales	13.5	–	16.3	–	20.3
Embarcaciones, partes y equipo marítimo	10.9	–	14.5	–	33.3
Remolques no automáticos para vehículos	17.3	–	11.6	–	– 33.0
Material de ensamble para automóviles	3 594.1	10.2	10.6	–	– 99.7
Otros	209.5	0.6	175.6	0.4	– 16.1
Máquinas y equipos especiales para industrias diversas	5 465.6	15.5	6 678.9	16.2	22.2
Máquinas para proceso de información y sus partes	868.1	2.5	1 560.8	3.8	79.8
Máquinas y partes para industrias no especificadas	316.2	0.9	387.8	0.9	22.6
Maquinaria para trabajar los metales	264.9	0.8	353.2	0.9	33.3
Bombas, motobombas y turbobombas	219.8	0.6	353.2	0.9	60.7
Tornillos, tuercas, pernos de hierro o acero	212.2	0.6	312.0	0.8	47.0
Herramientas de mano	168.6	0.5	199.0	0.5	18.0
Aparatos para el filtrado y sus partes	204.6	0.6	191.7	0.5	– 6.3
Máquinas de impulsión mecánica para la industria del caucho	211.1	0.6	182.1	0.4	– 13.7 →

Concepto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Máquinas para la industria textil y sus partes	206.7	0.6	161.9	0.4	- 21.7
Máquinas y aparatos de elevación, carga y descarga	153.6	0.4	143.0	0.3	- 6.9
Barriles, accesorios y diversos productos de aluminio	136.1	0.4	138.3	0.3	1.6
Válvulas diversas y sus partes	68.1	0.2	137.3	0.3	101.7
Máquinas y aparatos para regular temperatura	171.8	0.5	120.9	0.3	- 29.6
Partes y refacciones de todas clases para máquinas	71.7	0.2	105.2	0.3	46.7
Máquinas para llenar y lavar recipientes y sus partes	121.3	0.3	104.3	0.3	- 14.0
Máquinas y aparatos para trabajar materiales minerales	58.9	0.2	82.4	0.2	40.0
Árboles de levas y transmisión	15.4	–	70.7	0.2	358.8
Máquinas y aparatos para perforación de suelo y sus partes	45.0	0.1	70.0	0.2	55.8
Grupos para acondicionamiento de aire y sus partes	17.0	–	65.2	0.2	283.5
Estructuras y partes para construcción	51.5	0.1	64.3	0.2	25.0
Engranes de metal común	45.2	0.1	58.9	0.1	30.3
Máquinas y aparatos para la industria de papel y cartón	137.0	0.4	53.6	0.1	- 60.9
Grupos frigoríficos, sus partes y piezas	38.2	0.1	48.1	0.1	25.6
Máquinas y aparatos para la imprenta y artes gráficas	42.7	0.1	44.7	0.1	4.7
Partes y refacciones de tractores n.e.	19.6	0.1	41.7	0.1	112.4
Hornos y calentadores de uso industrial	30.6	0.1	39.1	0.1	28.1
Máquinas de coser y sus partes	20.7	0.1	36.5	0.1	76.3
Máquinas para molinería y otros productos alimenticios	33.2	0.1	28.9	0.1	- 12.9
Máquinas de oficina (otras)	30.7	0.1	28.9	0.1	- 5.9
Turbinas de todas clases	22.1	0.1	18.6	–	- 15.6
Máquinas para la industria de la madera y otras materias duras	15.9	–	18.4	–	15.3
Generadores y calderas de vapor y sus partes	17.2	–	17.1	–	- 0.8
Motores estacionarios de combustión interna	9.6	–	16.2	–	68.7
Máquinas centrifugadoras y secadoras	20.5	0.1	14.5	–	- 29.0
Máquinas para fabricación de vidrio y montaje de lámparas	47.9	0.1	13.3	–	- 72.2
Imanes de todas clases y sus partes	12.1	–	13.1	–	8.7
Máquinas sumadoras y calculadoras	11.2	–	13.0	–	16.3
Otros	1 317.3	3.7	1 363.0	3.3	3.4
Equipo profesional y científico	618.8	1.8	876.7	2.1	41.7
Aparatos e instrumentos de medida y análisis	346.7	1.0	542.0	1.3	56.3
Instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio	92.8	0.3	110.2	0.3	18.7
Aparatos para medir líquidos y gases	56.7	0.2	72.3	0.2	27.6
Aparatos para observaciones científicas	9.0	–	22.8	0.1	154.9
Otros	113.6	0.3	129.4	0.3	13.9
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	7 567.4	21.5	8 656.5	20.9	14.4
Piezas y partes para instalaciones eléctricas	2 603.9	7.4	2 826.0	6.8	8.5
Lámparas, válvulas eléctricas incandescentes y sus partes	1 271.7	3.6	1 601.2	3.9	25.9
Refacciones para aparatos de radio y televisión	842.4	2.4	937.0	2.3	11.2
Generadores, transformadores y motores eléctricos	406.8	1.2	571.3	1.4	40.5
Receptores y transmisores de radio y televisión	407.2	1.2	424.4	1.0	4.2
Aparatos equipo radiofónico y telegráfico	267.8	0.8	394.9	1.0	47.5
Aparatos fonográficos combinados con radio y discos	224.7	0.6	204.8	0.5	- 8.9
Aparatos para usos diversos y sus partes	84.7	0.2	83.8	0.2	- 1.0
Aparatos eléctricos para soldar	33.8	0.1	35.3	0.1	4.5
Hornos eléctricos para industria o laboratorio	5.6	–	21.1	0.1	275.1
Unidades selladas para alumbrado	5.7	–	14.8	–	157.6
Máquinas herramientas manuales y sus partes	13.7	–	13.8	–	0.4
Aparatos de rayos x y sus partes	22.0	0.1	11.3	–	- 48.7
Otros	1 377.4	3.9	1 516.8	3.7	10.1
Aparatos fotográficos, cinematográficos, de óptica y relojería	276.2	0.8	303.8	0.7	10.0
Cámaras de todas clases	156.4	0.4	165.2	0.4	5.6
Instrumentos de óptica	25.3	0.1	30.4	0.1	20.4
Relojes de todas clases	28.9	0.1	28.1	0.1	- 2.6
Otros	65.7	0.2	80.0	0.2	21.7
Otras industrias manufactureras	325.6	0.9	319.7	0.8	- 1.8
Artículos deportivos, excepto de caucho y plástico	69.5	0.2	66.4	0.2	- 4.4

Concepto	1995 Valor	1995 Participación (%)	1996 Valor	1996 Participación (%)	Variación
Joyas de todas clases	43.2	0.1	64.1	0.2	48.5
Juguetes, excepto de caucho y plástico	55.8	0.2	39.2	0.1	– 29.8
Instrumentos musicales y sus partes	19.7	0.1	14.1	–	– 28.4
Otros	137.4	0.4	135.8	0.3	– 1.2
Otros	870.5	2.5	1 247.1	3.0	43.3

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO (FAB) POR BLOQUES ECONÓMICOS Y ÁREAS GEOGRÁFICAS, ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	1995 Exportación	1995 Importación	1995 Saldo	1996 Exportación	1996 Importación	1996 Saldo
Total	*38 418*	*35 223*	*3 195*	*45 468*	*41 341*	*4 127*
América	35 411	27 302	8 109	42 062	33 177	8 885
América del Norte	32 894	26 331	6 563	38 990	32 163	6 827
Estados Unidos	31 799	25 645	6 154	37 983	31 400	6 583
Canadá	1 095	686	409	1 007	763	244
Centroamérica	458	38	420	566	75	491
Costa Rica	64	4	60	88	24	64
El Salvador	75	4	71	72	8	64
Guatemala	141	19	122	182	29	153
Panamá	117	5	112	139	4	135
Otros	61	7	54	84	11	73
América del Sur	1 453	798	655	1 653	775	878
Argentina	172	92	80	212	132	80
Brasil	475	322	153	408	308	100
Colombia	212	51	161	221	38	183
Chile	236	87	149	354	86	268
Perú	85	52	33	96	50	46
Venezuela	143	132	11	204	96	108
Otros	130	62	68	158	65	93
Antillas	606	135	471	853	164	689
Europa	1 918	3 732	– 1 814	2 107	3 753	– 1 646
Alemania	212	1 372	– 1 160	355	1 448	– 1 093
Bélgica-Luxemburgo	252	116	136	186	114	72
España	429	403	26	442	286	156
Francia	260	511	– 251	234	472	– 238
Países bajos	73	112	– 39	115	104	11
Italia	74	404	– 330	76	454	– 378
Reino Unido	237	272	– 35	288	289	– 1
Suiza	277	193	84	201	200	1
Otros	106	349	– 243	208	387	– 179
Asia	1 000	4 004	– 3 004	1 192	4 180	– 2 988
Corea	26	479	– 453	54	491	– 437
Taiwan	16	348	– 332	20	418	– 398
Hong Kong	239	83	156	230	56	174
Japón	504	2 155	– 1 651	571	2 102	– 1 531
Singapur	83	129	– 46	99	184	– 85
China	10	225	– 215	10	321	– 311
Otros	121	585	– 464	208	606	– 398
África	22	58	– 36	55	86	– 31
Oceanía	32	101	– 69	37	115	– 78
Australia	27	65	– 38	30	48	– 18
Otros	6	36	– 30	7	67	– 60
Otros	34	27	7	15	32	– 17

comercio exterior
VOL. 46, NO. 11, NOVEMBER 1996

Summaries of articles

859 Primary Input Content of Manufacturing Exports
Elio Londero and Simón Teitel
In certain Latin America countries, manufactured goods produced for the domestic market were consistently exported and came to represent an important component of their total manufacturing exports. The discrepancies in the primary input content of these exports reflect the differences in the original assignation of resources and the effects of policies for industrialization.

869 Mexican Exports in a Dynamic International Environment, 1980-1993
Enrique González Sánchez and David Díaz Romo
The performance of non-petroleum exports of Mexico and five other countries to OECD member is evaluated. The conclusion is presented that the Mexican export sector has concentrated on dynamic markets, although it would seem to be facing an element of delay in identifying those products with the greatest demand in global commerce.

894 Recent Performance and Alternatives for Development in the Confection Industry
Antonieta Barrón and Manuel Hernández T.
Garment and knitwear manufacturers make up approximately 9% of the total number of businesses and employees in Mexican industry. The article examines their characteristics, their performance from 1981 to 1993, and the problems that afflict them. With a view to solving some of these problems the authors propose that several firms create a company to organize their production and commercialization.

911 The International Economic Environment in a Progressively Interdependent World
Roberto Corona Guzmán
Several variables which currently affect the transformation of the international economic system, as well as the role of the WTO in this process, are examined. Confronted by the challenge of increasing globalization, Mexico must fine-tune the coordination of its foreign trade activities and must promote a more balanced world order.

929 Opening up the Oil Industry: An Attempt to Explain the Participation of Private Investment Capital in Venezuela
Carlos Domingo, María Fargier, Jesús Mora, Vicente Ramírez, Andrés Rojas y Giorgio Tonella
The legal and political aspects surrounding the opening up of the Venezuelan oil industry to private investment capital are described, and the strategies of the national and international agents who participated in the process are examined. In addition, a possible scenario for the future of this opening is presented.